Pam Econ. Money W.

Die Verwendung des Wechsels in der deutschen Volkswirtschaft.

3 1761 09938033 9

LIBRARY DEC 26 1908 UNIVERSITY OF

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

hohen philosophischen Fakultät

der

vereinigten Friedrichs-Universität Halle-Wittenberg

vorgelegt von

Richard Wille

aus Stettin.

Halle a. S. 1907.

Druck von R. Graßmann in Stettin.

Referent: Geh. Reg.-Rat Prof. Dr. Conrad in Halle a. S.

Vorwort.

Die vorliegende Abhandlung hat sich die Aufgabe gestellt, die wirtschaftliche Verwendung des Wechsels im Zusammenhang darzulegen. Eine solche zusammenfassende Darstellung ist, soweit mir bekannt ist, in der einschlägigen Litteratur bisher nirgends vorhanden. Dagegen ist der rechtliche Aufbau und die rechtliche Bedeutung des Wechsels schon seit langem des öfteren eingehend erörtert worden, und noch in neuerer Zeit hat diese Seite des Wechsels in vortrefflichen Kommentaren und systematischen Darstellungen hervorragender Juristen und Rechtslehrer eine erschöpfende und unübertreffliche Bearbeitung gefunden. Ich nenne hier nur Staubs Kommentar zur Wechselordnung und Grünhuts Wechselrecht (2 Bände). Besonders dieses letztere Werk zieht an vielen Stellen verschiedene Formen der wirtschaftlichen Verwendung des Wechsels in seine Darstellung mit hinein, um zu zeigen, wie sich die juristische Form hier so eng und so vollständig wie bei kaum einem andern Rechtsinstitute den Verkehrsbedürfnissen des Wirtschaftslebens angepaßt hat. So wertvoll aber diese wirtschaftlichen Hinweise sind, so stehen sie doch auch in diesem Werke erst in zweiter Linie und darum, wie es nicht anders sein kann, in keinem organischen Zusammenhang untereinander.

In dieser Abhandlung ist dagegen die wirtschaftliche Seite der Verwendung des Wechsels und seine volkswirtschaftliche Bedeutung die Hauptaufgabe der Darstellung gewesen. Es ist das Bestreben gewesen, besonders an der Hand möglichst prägnanter und typischer Beispiele aus dem praktischen Wechselverkehr, wie er sich täglich in den verschiedensten Formen und aus den mannigfaltigsten Anlässen in Handel, Industrie und Landwirtschaft und bei den Banken abspielt, die wichtigen Funktionen des Wechsels im Wirtschaftsleben zu kennzeichnen. Solche Beispiele fehlen aber gerade in den bisherigen Darstellungen, die den Wechsel zum Gegenstand volkswirtschaftlicher Erörterungen machen, mehr oder weniger ganz oder sie sind doch zu sehr zerstreut und oft nur allzu flüchtig skizziert vorhanden. Auch die mannigfachen Umstände, die die so verschiedenartige Gestaltung der juristischen Form des Wechsels veranlassen und für die sich die schmiegsame Form des Wechsels ganz besonders eignet, sind vom volkswirtschaftlichen Standpunkte meines

Erachtens bisher viel zu wenig erörtert, jedenfalls aber nicht in zusammenhängender Darstellung gewürdigt worden. Diese zu geben war und konnte daher auch nur das Ziel bei der Bearbeitung eines Wechselthemas sein, wenn der Anforderung, die an eine wissenschaftliche Darstellung der Sache gestellt werden muß, genügt und der ohnehin ausgedehnten Wechsellitteratur etwas Neues, das der wissenschaftlichen Beachtung wenigstens insoweit wert ist, hinzugefügt werden sollte. Denn es ist von vornherein klar, daß bei einem seit Jahrhunderten gebrauchten und heute in täglicher millionenfacher Übung stehenden Verkehrsinstrument, dessen Formen bei aller Schmiegsamkeit streng umschrieben sind, neue bisher unbekannte Arten und Formen des Wechselgebrauchs nicht zu entdecken sind.

Die Auffindung und Auswahl der Beispiele geschah durch Umfrage bei zahlreichen großen, mittleren und kleinen Kaufleuten, Industriellen, Gewerbetreibenden und Landwirten in verschiedenen deutschen Wirtschaftsgebieten und wurde unterstützt durch eigene mehrjährige praktische Erfahrung des Verfassers im Bankfache. Erfreulicherweise habe ich bei allen diesen Herren aus der Praxis das größte Entgegenkommen gefunden und manche wertvolle Aufklärungen erhalten. Dafür spreche ich ihnen auch hier nochmals meinen verbindlichsten Dank aus. Mit ganz besonderer Freude aber unterziehe ich mich der angenehmen Pflicht, meinem verehrten Lehrer, Herrn Geheimen Regierungsrat Professor Dr. J. Conrad in Halle a. S. an dieser Stelle den herzlichsten Dank auszusprechen für die große Liebenswürdigkeit und allezeit tätige Bereitwilligkeit in der Förderung meines Studiums. Diesem meinem verehrten Herrn Lehrer habe ich auch die erste Anregung zur vorliegenden Arbeit wie auch manchen guten Rat bei der Ausarbeitung derselben zu danken.

Es sollte mich freuen, wenn diese Darstellung das einzig richtige Ziel, das sie sich nach Lage der Dinge hat stecken können, erreicht hat und von allen denen, die sich über die verschiedenen wirtschaftlichen Verwendungen des Wechsels, auch über die mißbräuchlichen und betrügerischen, im Zusammenhang unterrichten wollen, nicht ohne Nutzen gebraucht wird!

Stettin, im Januar 1907.

Der Verfasser.

Inhaltsübersicht.*)

Seite

Allgemeine Einleitung. 1

Erster Teil.

Die Verwendung des Wechsels in Handel, Industrie und Landwirtschaft.

Allgemeine Gesichtspunkte der Verwendung. 5

Erster Abschnitt.

Der Gebrauch des Wechsels im Handel.

I. Die kreditwirtschaftliche Bedeutung der Wechselform für den Kaufmann 12
II. Die wirtschaftliche und juristische Bedeutung des Waren- oder Geschäftswechsels. 14
III. Die Anwendung des Wechsels beim Warenbezug 15
1. Beispiele.
2. Der Trattenverkehr. 19
3. Die Domizilierung der Geschäftswechsel. 20
4. Die Verschiedenheit der Kreditfristen.
5. Die kurzen Kreditfristen Englands und Frankreichs. 21
IV. Die Anwendung des Wechsels beim Warenabsatz. 22
1. Der Wechselverkehr mit den kleinen Kaufleuten in der Provinz.
a) Die Prolongationswechsel.
b) Die Hindernisse eines ausgedehnteren Wechselgebrauchs.
2. Der Wechselverkehr mit kleinen Fabrikanten und ähnlichen Gewerbetreibenden. 25
3. Der Wechselgebrauch im Verkehr mit Handwerkern. 26
a) Die Prolongationswechsel.
b) Die kleinen Wechsel.
4. Die Verlängerung der Kreditfristen durch die Konkurrenz. 28
a) Die langen Kreditfristen im Lederhandel.
b) Die Borgwirtschaft.
c) Das Beispiel Englands und Frankreichs. 32
5. Handelszweige ohne Wechselverkehr.
6. Der Wechselverkehr beim Warenabsatz ins Ausland. 33
V. Die wirtschaftlichen Vorteile des allgemeinen Wechselgebrauchs im Handel. 35
1. Die Vorteile des Wechselkredits im allgemeinen.
2. Die Vorteile des Wechselsgebrauchs für den Lieferanten. 37
3. Die Vorteile des Wechselgebrauchs für den Abnehmer.
4. Die Abneigung des gewerblichen Mittelstandes gegen den Gebrauch des Wechsels. 38

Seite

Zweiter Abschnitt.

Der Gebrauch des Wechsels in der Industrie.

I. Die Unterschiede des Wechselgebrauchs in der Industrie gegenüber dem Handel. 40
II. Die praktische Gestaltung des industriellen Wechselverkehrs 43
1. Großindustriezweige ohne Wechselverkehr. 44
2. Installations- und verwandte Gewerbe ohne Wechselverkehr.
3. Reger Wechselverkehr in der Industrie. 47
4. Direkter Wechselverkehr in der Industrie mit den Verbrauchern und kleinen Gewerbetreibenden. 48
5. Der Kundenwechselverkehr. 50

Dritter Abschnitt.

Der Gebrauch des Wechsels in der Landwirtschaft.

I. Die Hindernisse eines ausgedehnteren Wechselverkehrs in der Landwirtschaft. 52
1. Die überwiegende Bedeutung des Anlagekapitals im landwirtschaftlichen Betriebe.
2. Die meist nur geringe Kapitalskraft der bäuerlichen Bevölkerung. 53
3. Die Gefahren des Wechselkredits für den Landwirt.
4. Allgemeinere Verwendung der Form der laufenden Rechnung. 55
5. Die Unsicherheit der Durchführung des Produktionsprozesses. 56
II. Die praktische Gestaltung des Wechsel- und Geschäftsverkehrs des Landwirts und der Handelszweige mit bäuerlicher Kundschaft. 57
1. Der Landwirt als Verkäufer.
Wechselverkehr im Getreide- und Saatenhandel.
2. Der Landwirt als Käufer. 58
Der Absatz landwirtschaftlicher Maschinen. Andere Geschäftszweige mit überwiegend bäuerlicher Kundschaft.
III. Die allgemeine Abneigung gegen den Wechsel und deren Bekämpfung 61
a) Die Aberkennung der Wechselfähigkeit. 64
b) Der genossenschaftliche Gedanke der Selbsthilfe. 65

Zweiter Teil.

Die Verwendung des Wechsels bei den Banken.

Einleitung. 66

I. Der Diskontwechsel. 68
1. Das Wechseldiskontgeschäft der Reichsbank. 69
a) Das Betriebskapital für den Ankauf von Wechseln. 70
b) Die volkswirtschaftliche und finanzpolitische Bedeutung der Wechselanlage. 71
2. Das Wechseldiskontgeschäft der privaten Banken. 71
a) Seine Stellung unter den Bankgeschäften.
b) Wechseldiskontgeschäft und Kontokorrentgeschäft. 74
c) Der Zwischenhandel im Diskontgeschäft. 78

II. Der Darlehns- oder Vorschußwechsel. 81
a) Der Darlehns- und der Geschäftswechsel.
b) Der Darlehnswechsel im Geschäftsverkehr. 83
c) Darlehen und Vorschüsse in laufender Rechnung. 84
d) Schuldschein und Wechsel. 85
e) Der Vorschußwechsel bei den Kreditgenossenschaften.

Seite

III. Das Bankakzept. 88

A. 1. Die besondere Bedeutung des Akzepts.
2. Die Anwendung des Bankakzepts. 90
3. Die wirtschaftliche Bedeutung des Bankakzepts. Vorteile, Nachteile und Gefahren des Bankakzepts. Die Spekulationsakzepte. Maßregeln gegen die übermäßige Vermehrung der deutschen Bankakzepte. 92

B. 1. Das Kautionsakzept der Banken 96
2. Die Bedeutung des Kautionsakzepts der Kreditgenossenschaften. 97

IV. Der Kautions- oder Depotwechsel. 100

1. Begriff und Formen des Kautionswechsels.
2. Die privatrechtliche Vorvertragsurkunde und der Kautionswechsel. 102
3. Der Kautionswechsel im Geschäftsverkehr. 103

V. Der Bürgschaftswechsel. 105

1. Die Formen der Verbürgung durch Wechsel.
2. Die Verbürgung im Wechsel und die privatrechtliche Bürgschaft. 106
3. a) Die eigentliche Wechselbürgschaft. 107
b) Die Verbürgung in gleichartigen Erklärungen. 108
c) Die Verbürgung in aufeinanderfolgenden Giros. 109
4. Der Wechsel und die privatrechtliche Bürgschaftsvertragsurkunde. 111
5. Verbürgungen im Waren- und im Bankverkehr. 112

VI. Der Gefälligkeitswechsel. 114

1. Begriff und Anwendung des Gefälligkeitswechsels.
2. Gefährlichkeit der Gefälligkeitsunterschrift. 115

Dritter Teil.

Die mißbräuchliche und betrügerische Verwendung des Wechsels.

Einleitung 117

I. Der Mißbrauch des Wechsels durch den unwirtschaftlichen Kreditnehmer. 118

1. Das Versteckspielen des Kreditnehmers mit der Bank. 119
2. Der Mißbrauch des Wechselkredits als Anlagekredit. 120
3. Der Mißbrauch des Wechsels zu konsumtiven Zwecken.

II. Der Wucherwechsel und seine Formen. 121

1. Die Handhabung des Wucherwechsels.
2. Reichsgerichtsentscheidungen. 123
3. Die Gefahr der Bewucherung in den Kreisen des gewerblichen Mittelstandes und der ländlichen Bevölkerung. 125

III. Der Kellerwechsel. 127

1. Der Kellerwechselbetrieb.
2. Reichsgerichtsentscheidungen.
3. Äußere Gestaltung der Kellerwechsel. 129

IV. Der Reit- oder Austauschwechsel. 131

1. Begriff und Form.
2. Reitwechsel und Kellerwechsel. 132

---

*) Mit Genehmigung der hohen philosophischen Fakultät ist im folgenden nur der erste Teil der Arbeit abgedruckt. Vollständig erscheint sie im Verlage des Verfassers und ist zu beziehen durch den Deutschen Bankbeamten-Verein in Berlin NW. 7, Mittelstraße 39.

Vorzugsweise benutzte Literatur.

Staub, Kommentar zur Wechselordnung.
Grünhut, Wechselrecht, 2 Bde.
Helfferich, der deutsche Geldmarkt 1895—1902.
(in d. Schr. des Ver. f. Sozialpolitik, Bd. 110).
Reichsbank, die, 1876—1900. Denkschrift.
Deimler, Ed., Eskomptierung von Buchforderungen. 1905.
Separatabdruck aus dem 49. Jahresberichte der Prager Handelsakademie.
Hecht, Mannheimer Banken 1870—1900.
Weber, die rheinisch-westfälischen Provinzialbanken und die Krisis (Schrift. d. V. f. Sozialp. Bd. 110).
Schultze-Delitzsch, Entwicklung des Genossenschaftswesens. 7. Aufl. 1897.
Mitteilungen des 40.—45. allgemeinen Genossenschaftstages.
Buff, das Kontokorrentgeschäft im deutschen Bankgewerbe.
Loeb, die Berliner Großbanken. (Schrift. d. V. f. Sozialp. Bd. 110.)
Weber, Depositen- und Spekulationsbanken.
Blätter für Genossenschaftswesen, neuere und neueste Jahrgänge.
Bank-Archiv, verschiedene Jahrgänge.
Anzeiger für Bureau und Kontor. Jahrg. 1897.
Handelskammerberichte.
Komorczinski, die nationalökonomische Lehre vom Kredit.
Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen.
Entscheidungen des Reichsgerichts in Strafsachen.
Entscheidungen des Reichsoberhandelsgerichts.
W. Müller, Unlauterer Wechselverkehr.
Die Kellerwechselfabrikation und die Kellerwechselfabrikanten. Verlag von A. Kade, Leipzig.

Abkürzungen:

R.G. = Reichsgericht, Entscheidungen.
R.O.H. = Reichsoberhandelsgericht, Entscheidungen.
B.G.B. = Bürgerl. Gesetzbuch für das Deutsche Reich.
Str.G.B. = Strafgesetzbuch.
W.O. = Wechselordnung, deutsche, von 1848.
B.G. = Börsengesetz von 1896.
J. f. G u. V. = Jahrbücher für Gesetzgebung und Verwaltung.
V. f. S. = Verein für Sozialpolitik.

Allgemeine Einleitung.

Zwei Hauptfunktionen sind es, die der Wechsel von jeher in der Volkswirtschaft übernommen hat und vermöge seiner Natur auch nur erfüllen kann. Das sind die Funktionen als Kredit- und als Zahlungsmittel. Von den Tagen der Erfindung des Wechsels an bis in die Gegenwart ist jedoch die Rolle, die jede dieser Funktionen in der Volkswirtschaft zeitweilig gespielt hat, verschieden groß gewesen.

Die erste Aufgabe in der Geschichte des Wechsels war die, **Zahlungsmittel im innern Verkehr** nach unsern Begriffen zu sein. Der Wechsel war das Mittel, die Hindernisse zu beseitigen, die den Handelsoperationen in entferntere Gegenden des engeren und weiteren mittelalterlichen Handelsgebietes entgegenstanden. Der Wechsel ermöglichte es, den kostspieligen und gefährlichen Transport größerer Summen Metallgeldes auf den schlechten und unsicheren Handelsstraßen des Mittelalters zu vermeiden; wie ebenso der immer unerträglicher werdenden Verrottung im Münzwesen und den mannigfachen Verboten der Münzausfuhr zu entgehen. Daneben kann in dieser Zeit von einer eigentlichen Kreditfunktion des Wechsels, wenn sie auch vereinzelt wohl vorgekommen sein mag, gar nicht die Rede sein. Denn selbst das spätere Mittelalter steckte noch tief in der Naturalwirtschaft, in der der Kredit noch so gut wie gar keine Rolle spielte.

Mit dem Heranrücken der neuen und in der neusten Zeit, die eine gewaltige Verbesserung der Kommunikations- und Transportmittel, ein einheitliches Münzsystem in den hauptsächlichsten Kulturstaaten und eine immer ausgedehntere Kreditwirtschaft auf der Grundlage einer allgemeineren Rechtssicherheit mit sich brachte, ist dann eine völlige Umwälzung im Gebrauch des Wechsels eingetreten. Die Bedeutung des Wechsels als eines Zahlungsmittels im Innern der Volkswirtschaft ist in der Gegenwart ganz wesentlich zurückgegangen. Heute gebraucht der Frankfurter Kaufmann weit seltener den Wechsel, wenn er in Leipzig eine Zahlung zu leisten hat als im Mittelalter. Je nach der Höhe der zu übersendenden Summe, den Geschäftsverhältnissen der Kontrahenten usw. bedient er sich vielmehr der Beförderung durch die Post, oder er läßt in sehr vielen Fällen die geschuldete Summe einfach durch Giro-

konto der Reichsbank überweisen; in anderen Fällen zahlt er auch mittelst Checks auf seinen Bankier, bei dem er ein Guthaben oder eine laufende Rechnung hat. Diese letztere Zahlung, die bei uns heute noch nicht genügend verbreitet ist, bringt aber besondere Vorteile erst dann mit sich, wenn die Banken eines großen Wirtschaftsgebietes unter einander in täglicher Abrechnung stehen, sodaß einfach ein Ausgleich der gegenseitigen Schuldforderungen vorgenommen werden kann, höchstens jedoch ein Restsaldo in bar zu begleichen übrig bleibt. In Ländern wie Österreich, wo das Postsparkassensystem besteht, werden die Zahlungen auch kleinerer und kleinster Geldbeträge durch Überweisung bewerkstelligt. Die moderne hochentwickelte Kreditwirtschaft gibt diese bequemeren Zahlungsmethoden an die Hand, die im Innern der Volkswirtschaft ausreichend sicher und überdies einfacher und billiger als ein Wechsel ihren Zweck erfüllen. Die Verdrängung des Wechsels aus der Zahlungsfunktion ist daher für den inneren Verkehr auch keineswegs zu beklagen.

Demgegenüber ist die Bedeutung des Wechsels als **Kreditmittel im Innern der Volkswirtschaft** Hand in Hand mit der aufsteigenden wirtschaftlichen Entwickelung gegen früher erheblich gewachsen. Nun hat der Wechsel ganz andern Zwecken als denen der Zahlung zu dienen. Er ist für den kreditbedürftigen und kreditwürdigen Geschäftsmann ein sehr gutes und bequemes Mittel geworden, seinen Kredit zu verwerten und geschäftliche Transaktionen zu ermöglichen, die sonst aus Mangel an barem Gelde unterbleiben müßten. (Grünhut). Diese Kreditfunktion ist durch die moderne Kreditorganisation, wie sie in unserm Bankwesen besteht, noch besonders gefördert worden.

Im Verkehr der einzelnen Länder unter einander ist die Verteilung der beiden Hauptfunktionen des Wechsels wieder anders, dem inländischen Wechselgebrauch gerade entgegengesetzt. Dort herrscht seine Bedeutung als **Zahlungsmittel im internationalen Verkehr** vor. Wohl spielt der Wechsel auch im internationalen Verkehr als Kreditmittel eine große Rolle. Die meisten der zahllosen Wechsel, die zur Begleichung ausländischer Forderungen geschaffen werden, verdanken ihren Ursprung Kreditoperationen. Aber ehe ein solcher Wechsel vom Bezogenen eingelöst wird, geht er oft noch durch viele andere Hände und tilgt oder mindert noch eine Reihe anderer Verbindlichkeiten. Ein anderer großer Teil der Wechsel wird gleich anfangs zum Zwecke der Zahlung ausgestellt und geht auch noch durch mehrere Hände. Darum tritt im internationalen Verkehr die Kreditfunktion des Wechsels gegenüber der Zahlungsfunktion so bedeutend in den Hintergrund.

Auch auf diesem Felde wirtschaftlicher Tätigkeit gibt es aber neben dem Wechsel noch andere Mittel, Zahlungen zu leisten; besonders in den Fällen, wo in allerkürzester Zeit gezahlt werden soll und muß. Das sind vor allem die telegraphischen Transfers. In der Tat macht diese Zahlungsart dem Wechsel auf gewissen Verkehrsgebieten wie z. B. im Verkehr Londons mit den Vereinigten Staaten Nordamerikas, namentlich mit New-York, mit den großen indischen Handelsplätzen usw. eine ganz erhebliche Konkurrenz. Hier sind sie bereits so allgemein üblich, daß sie wie die Wechsel ein Handelsartikel geworden sind, dessen Kurs

regelmäßig notiert wird. (Vgl. Struck, Studien über den englischen Geldmarkt II, S. 377 in Bd. 10 der J. f. G. u. V.). Man führt sogar einen gewissen Rückgang des Wechselmaterials in England auf diese Konkurrenz der Kabeltransfers zurück. Für den allgemeinen Weltverkehr sind die telegraphischen Anweisungen und Auszahlungen jedoch nur unter gewissen Verhältnissen und besonderen Vereinbarungen verwendbar. In den meisten Fällen wird man bis jetzt noch der exakten Form und der Rechtssicherheit, die durch den Wechsel gegeben wird, nicht entbehren können. Auch Wertpapiere werden ferner zu Zahlungen benutzt. Alsdann spielt bei den großen Banken mit ihren zahlreichen Filialen und Verbindungen im In- und Ausland eine Art Giroverkehr eine Rolle. Schließlich gehören zu den Konkurrenten des Wechsels auf dem Zahlungsgebiet die Kreditbriefe, die sich Reisende von einer Bank ausstellen lassen, und auf Grund deren sie nun an allen Orten, in denen die Bank den Inhaber eines solchen Kreditbriefes akkreditiert hat, und die der Inhaber besucht, die benötigte Summe in der Landesmünze und so wie sie sie wünschen jederzeit erheben können, bis die gesamte akkreditierte Summe erreicht ist.

Trotz alledem spielt aber der Wechsel im internationalen Verkehr als Zahlungsmittel eine so überwiegende Rolle, daß man ohne Übertreibung sagen kann: ohne die allgemeinere Anwendung des Wechsels im überseeischen Verkehr wäre der gegenwärtige, ausgedehnte Welthandel mit seinen nach Milliarden zählenden Umsätzen gar nicht möglich, auf Grund von Barzahlungen so sicher absolut nicht durchzuführen. Im überseeischen Verkehr herrschen eben ähnliche Verhältnisse wie jene zur Zeit der Entstehung des Wechsels. Auch hier gilt es die Gefahren, die Arbeit und die Kosten der Barsendungen, die Mühe des Umwechselns der verschiedenen Münzen und den Zinsverlust während der Dauer der Übersendung zu ersparen. Und wie im Mittelalter an allen Meßplätzen und Hauptorten Wechsler zu finden waren und unter einander sog. Skontoverbände bildeten, so geschehen die Zahlungen zwischen den einzelnen Ländern auch heute ohne Barsendungen durch gut organisierte Banken als Zahlungsvermittler in ähnlicher, wenngleich sehr verfeinerter Weise ,weil inzwischen die Grundlage des Kredits und die kulturellen Einrichtungen, die er voraussetzt, ungleich ausgedehnter und gesicherter geworden sind. Vermittelst der Form des Wechsels vollzieht sich heute der Ausgleich von Schulden und Forderungen der handeltreibenden Nationen schließlich in den Büchern einer großen Clearingvereinigung der Banken an den Zentralpunkten des Welthandels ohne nennenswerten Gebrauch barer Münze. Auf diesem Gebiet fällt auch die Verschiedenheit des Rechts ins Gewicht. Der Wechsel aber ist ein Verkehrsmittel, das sich in gewissem Umfange auf einer für viele Kulturstaaten einheitlichen Rechtsbasis erhebt. Gerade die Wechselgesetze der ersten Handelsländer der Erde sind in ihren Hauptzügen einander sehr ähnlich und das Streben geht in unseren Tagen mehr als je dahin, zu einem einheitlichen internationalen Wechselrecht zu gelangen.

So groß ist diese internationale Funktion des Wechsels als Zahlungsmittel noch gegenwärtig, daß man im Hinblick auf seine gesamte Ver-

wendung sagen muß, daß im Wirtschaftsleben jedes einzelnen der Kulturstaaten die gesamten Zahlungsfunktionen des Wechsels einen größeren Raum einnehmen als seine gesamten Kreditfunktionen. Die gründliche Erörterung der mannigfachen Verwendung des Wechsels im internationalen Verkehr würde deshalb eine eingehende Darstellung für sich erfordern. Wir werden uns aber in dieser Abhandlung darauf beschränken, die Verwendung des Wechsels **in** der deutschen Volkswirtschaft darzustellen und die Unterschiede, die der innere Wechselverkehr anderer Länder zeigt, dabei berücksichtigen. Den deutschen Wechselverkehr mit dem Auslande werden wir jedoch nur in seinen Hauptformen und soweit als in diesem Zusammenhang nötig in die Erörterung hineinziehen.

Da im inneren Verkehr der Wechsel als Kreditmittel die Hauptrolle, die Funktion als Zahlungsmittel dagegen eine untergeordnete Rolle spielt, so betrachten wir die volkswirtschaftliche Verwendung des Wechsels ohne besondere Trennung dieser Hauptfunktionen. Praktisch sind sie häufig auch unzertrennlich mit einander verbunden. Derselbe Wechsel, der zunächst gegeben ist, um den kreditierten Schuldbetrag aus einem Kreditgeschäft in dieser bestimmten Form festzulegen, geht bald darauf durch mehrere Hände weiter, um andere bestehende Verbindlichkeiten zu tilgen oder abzutragen. Er wird also auch als Zahlungsmittel gebraucht. Andrerseits wird ein Wechsel erst auf Grund einer Vereinbarung zwischen Geber und Nehmer geschaffen, weil sich damit im gegebenen Falle eine Schuld an einem entfernten Orte vorteilhaft begleichen läßt.

Die folgende Abhandlung gliedert sich nun in drei Teile: der erste behandelt die Verwendung des Wechsels in Handel, Industrie und Landwirtschaft; der zweite die Verwendung des Wechsels bei den Banken und der dritte hat die Darstellung der mißbräuchlichen bezw. betrügerischen Verwendung des Wechsels zum Gegenstand.

Erster Teil.

Die Verwendung des Wechsels in Handel, Industrie und Landwirtschaft.

Einleitung.

Allgemeine Gesichtspunkte der Verwendung.

Die Art und der Umfang der Verwendung des Wechsels in der deutschen Volkswirtschaft hängt von mancherlei Umständen ab.

Die Begleichung von Schuldverbindlichkeiten in bar bleibt immer das natürliche. Die Barzahlung muß als oberster Grundsatz im Wirtschaftsleben bei jedem einzelnen Geschäft so lange als möglich aufrecht erhalten werden. Kredit soll demzufolge nur da eintreten, wo wirklich die Voraussetzungen für eine gesunde Kreditgewährung in den persönlichen Eigenschaften des Kreditnehmers wie in dem wirtschaftlichen Bedürfnis gegeben sind.

Es ist nun klar, daß in einem reichen Lande die Barzahlung von vornherein eine größere Rolle spielen kann und wird als in einem kapitalsarmen Lande. In diesem Lande wird daher unter sonst gleichen Verhältnissen Kredit in größerem Umfange gegeben und genommen werden als in dem reichen Lande. Diejenigen Staaten, die vorzugsweise Handels- und Industriestaaten sind, haben nun immer auch einen rascheren Geldumlauf als Agrarstaaten. Da aber die größere Schnelligkeit des Geldumlaufs ähnlich wirkt wie eine Vermehrung des Kapitalsvorrats, so werden für solche Staaten im wesentlichen die gleichen Unterschiede im Umfang des Wechselgebrauchs gelten. Wirken daneben auch zahlreiche andere Faktoren noch auf die tatsächliche Gestaltung des Wechselverkehrs in jedem Lande ein, so kann man jedenfalls beobachten, daß Barzahlung und Kreditdauer, bezw. -umfang mit der Zivilisation in Europa von Westen nach Osten die gleiche Bahn beschreiben. England und Frankreich, die geldreichsten Staaten und daher mit Barzahlung im größten Umfange, haben die kürzesten Ziele, dann folgen Belgien,

Deutschland und Österreich-Ungarn mit mittleren und weiter Rußland und die Türkei mit langen Zielen.

Von ähnlichem Einfluß ist auch die besondere Wirtschaftskonjunktur, die gerade in einem bestimmten Zeitabschnitte herrscht. Bei aufsteigender und guter Konjunktur, wo die Waren in rascher Folge in den Konsum schlank übergehen, die Preise anziehen und Jeder so viel als möglich für die Nachfrage bereit zu halten sucht, wird der Lieferant in seinen verschiedenen Abnehmerkreisen leichter als sonst die Barzahlung durchsetzen können. Bei niedergehender und schlechter Konjunktur wird er dagegen oft sogar froh sein, seine Waren überhaupt abgesetzt zu haben und gern Kredit gewähren, vorausgesetzt, daß der Kunde sonst nur kreditwürdig und zahlungsfähig ist. Der Abnehmer seinerseits aber wird die Waren nur dann auf Lager nehmen wollen, wenn er sie nicht gleich bar zu bezahlen braucht. In solchen Zeiten werden daher auch wieder relativ mehr Wechsel in der Volkswirtschaft umlaufen als in guten Zeiten; wie ebenso in dem ärmeren Lande der Handels- und Gewerbestand in der Regel mehr mit Wechseln arbeiten wird als in einem reichen Lande — vorausgesetzt, daß der Wechsel die Kreditform ist, deren sich Handel und Gewerbe in beiden Ländern vornehmlich bedienen.

Aber auch die Art des Wechselgebrauchs wird durch den Nationalreichtum eines Landes und durch die augenblickliche Wirtschaftskonjunktur entsprechend beeinflußt. Wenn schon in einem kapitalskräftigen Lande Kredit, insbesondere Wechselkredit, genommen wird, so werden die zu schaffenden Wechsel im allgemeinen nur eine kurze Laufzeit haben und über große Summen lauten. Denn es wird dann vorwiegend nur für größere Umsätze Kredit in Anspruch genommen werden, während die kleineren Schuldsummen in der Regel gleich bar bezahlt werden. In einem weniger kapitalsreichen Lande werden dagegen alle die verschiedenen erwerbstätigen Kreise für ihre Umsätze Kredit in natürlich kleineren und selbst kleinsten Summen beanspruchen. Selbstverständlich werden auch die Laufristen der darüber ausgestellten Wechsel in diesem Lande längere als in jenem sein. Die Wirtschaftskonjunktur, die gerade herrscht, wirkt nach der gleichen Richtung auf die Art des Wechselverkehrs ein. Eine Periode wirtschaftlichen Aufschwungs bringt Wechsel über hohe Summen und mit kurzen Laufristen hervor, weil die Barzahlung eine größere Rolle spielt. Kleinere und mittlere Schuldbeträge werden meist bar bezahlt und nur für große Beträge ein kurzer Kredit genommen. Eine Zeit wirtschaftlichen Niederganges gibt dem Kredit wieder größeren Spielraum und zeitigt demgemäß mehr langfristige Wechsel über kleinere Summen.

Auch die Diskontpolitik der Zentralnotenbank wirkt in dieser Richtung mit. In Zeiten hohen Zinsfußes werden der Reichbank möglichst nur Wechsel mit kurzer Verfallzeit zum Ankauf angeboten, so daß selbst in Jahren so starken Kreditbedürfnisses wie 1899 und 1900 infolge des hohen Zinsfußes die durchschnittliche Laufzeit der bei der Reichsbank diskontierten Wechsel nur 35 bezw. 33 Tage, dagegen in Zeiten größter Geldflüssigkeit wie 1894 bei einem durchschnittlichen Diskontsatz von 3,117 % 41 Tage betrug. (Reichsbank-Denkschrift, S. 91). Schließlich

— und nicht am wenigsten — wirkt auch die Natur des im Wechsel zum Ausdruck gelangenden Kreditbedürfnisses auf die Wechselsumme und die Laufzeit des auszustellenden Wechsels ein.

Zu den bis jetzt erörterten Faktoren tritt nun ein weiteres Moment, das den Wechselverkehr in den einzelnen Erwerbszweigen von Grund aus beeinflußt. Das ist die durchaus verschiedene Kapitalsbenutzung in den drei großen produktiven Gewerben des Handels, der Industrie und der Landwirtschaft. Sie hat ihren Grund in den besonderen Produktionsverhältnissen eines jeden dieser Erwerbszweige. In der Landwirtschaft spielt das stehende, im Handel das umlaufende Kapital die größere Rolle, während die Industrie von beiden Arten umfassenden Gebrauch macht. Für ihre großen und festen Fabrikeinrichtungen benötigt sie ein bedeutendes festes Kapital. Für die Durchführung und den Absatz der Produktion dagegen braucht sie umlaufendes oder Betriebskapital. Das Betriebskapital ist seiner Natur nach zu raschem Umsatz bestimmt. Es kann daher zweckmäßig und richtig auch nur durch kurzfristigen Personalkredit ergänzt werden, der in verschiedenen Formen als einfacher Buchkredit, als Kontokorrentkredit, gegen Schuldschein oder in der Form des Wechsels erscheint. Für die Befriedigung des Bedürfnisses nach stehendem Kapital ist der Personalkredit, und mithin der Wechsel, überhaupt nicht das richtige Mittel. Schon aus diesem Grunde muß also der Wechselverkehr der Landwirtschaft hinter dem Wechselverkehr in Handel und Industrie zurückbleiben. Aber noch ein weiteres Moment beschränkt den Gebrauch des Wechsels in der Landwirtschaft: es ist die Eigenart des landwirtschaftlichen Betriebes, über die wir noch ausführlicher zu sprechen haben werden (s. S. 52 ff.), in Verbindung mit der Natur des Wechsels (s. S. 52 ff.).

Der Wechsel zeichnet sich gegenüber den andern Formen des Personalkredits vor allem durch seine streng formale Bestimmtheit aus. Er bindet den Schuldner bei der Bezahlung der im Wechsel anerkannten Schuld an einen ganz bestimmten Termin. Wird der Wechsel an diesem bestimmten Tage nicht eingelöst, so verfällt der säumige Schuldner auf Betreiben des Gläubigers der Wechselstrenge, wodurch in kürzester Zeit die Schuldsumme beigetrieben wird. Beim Schuldschein wie beim Buchkredit ist dagegen die Höhe der anerkannten Schuld nicht so streng und formal bestimmt, und den Zeitpunkt der Bezahlung kann der böswillige Schuldner ebenfalls durch die verschiedensten Einreden weit eher hinausschleppen als beim Wechsel. Beim Buch- und Kontokorrentkredit wird allerdings meist ein Endtermin für die Rückzahlung der Schuld festgesetzt, im übrigen aber wird es dem Schuldner vollkommen freigelassen, den geeigneten Zeitpunkt zur Rückzahlung der Schuld auf einmal oder in Teilbeträgen selbst zu wählen, überhaupt innerhalb der ganzen Vertragsperiode Einzahlungen und Abhebungen ganz nach freiem Ermessen zu bewirken.

In diesem Unterschiede gegenüber dem Wechselkredit liegt das wesentliche Moment, aus dem sich weiterhin der verschiedene Grad der Benutzung des Wechselkredits in der Landwirtschaft gegenüber den beiden andern großen Erwerbszweigen ergibt. Kaufleute, Industrielle

und Gewerbetreibende können sich viel eher an feste und kurze Termine binden als das dem Landwirt möglich ist, dessen Betrieb von den wechselnden natürlichen Verhältnissen in hohem Grade abhängt. Wenn der Landwirt verständiger Weise den Wechselkredit überhaupt in Anspruch nehmen kann, so braucht er ihn in der Regel auf längere Zeit als der Kaufmann oder der Industrielle.

Selbst in den einzelnen Schichten der drei großen Gewerbe sind nun aber die Verhältnisse wieder durchaus verschieden, was auf den Umfang und die Art der Verwendung des Wechsels für die Kreditbenutzung bei den einzelnen Erwerbskreisen seine Wirkung übt. Allgemein ist hier etwa zu sagen, daß der Umfang des Wechselverkehrs beim großen und mittleren Kaufmann und Industriellen sowohl nach der Anzahl der Ausschreibungen von Wechseln, die auf jedes einzelne Geschäft entfallen, als auch nach der Höhe der Wechselsummen bedeutender ist als beim kleinen Kaufmann, Fabrikanten oder Gewerbetreibenden wie ebenso beim mittleren und kleinen Landwirt. Der große ländliche Grundbesitzer dagegen kommt im Umfang seines Wechselsverkehrs dem mittleren Fabrikanten etwa gleich, wenn er beispielsweise einen mehr kaufmännisch gearteten Betrieb wie eine Ziegelei oder Brennerei mit dem eigentlichen Landwirtschaftsbetriebe verbindet.

Vor allem ist der verschiedene Kapitalsreichtum wie überhaupt die ganze finanzielle Lage der einzelnen Erwerbsgruppen von erheblichem Einfluß auf den Wechselgebrauch. Diejenigen Kreise der Gewerbetreibenden, die über nur geringe Betriebskapitalien verfügen, aber sonst im allgemeinen kreditwürdig und geschäftstüchtig sind, werden vielfach Kredit beanspruchen und ihn dann in der Regel auch voll ausnutzen, ev. das Ziel sogar überschreiten müssen. Demgemäß wird schon von vornherein mit langfristigen Wechseln zu rechnen sein, die aus diesen Kreisen hervorgehen. Der große kapitalskräftige Kaufmann oder Industrielle, die genau kalkulieren, werden dagegen von Fall zu Fall entscheiden, ob Barzahlung oder Ausschreibung eines Wechsels für sie vorteilhafter ist. Daher ist es bei den Kreditbedingungen im Verkehr meist so, daß dem Abnehmer die Wahl gelassen wird, das vereinbarte oder usancemäßige Ziel zu nehmen oder gegen Abzug eines bestimmten Skontosatzes bar zu zahlen. In diesen reicheren Erwerbskreisen werden aber auch die kurzfristigen Wechsel, in den andern Klassen der Gewerbetreibenden dagegen solche von längerer Dauer vorherrschen. Denn je länger der Kredit in Anspruch genommen wird, um so teurer kommt er in der Regel dem Kreditnehmer zu stehen. Ebenso werden die Summen der einzelnen von ihm ausgestellten Wechsel groß sein. Der Großkaufmann wird es sogar vermeiden, so kleine Wechsel wie die Gewerbetreibenden anderer Kategorien in Umlauf zu setzen. Die Gewohnheit spielt hier mit hinein. Man würde sich wundern über Wechsel mit längerer als der üblichen Laufzeit und über zahlreiche kleine Wechsel, die von einem Großkaufmann beständig ausgehen, weil sie dem sonstigen Umfang seines Geschäfts nicht entsprechen. Solche kleineren Beträge können seinem Kredit eher schädlich als nützlich sein. So eifersüchtig wie gerade der große Kaufmann auf seinen geschäftlichen Ruf und seine Bonität

bedacht ist und sein muß, wird er in diesen Fällen strickte Barzahlung durchführen.

Damit haben wir bereits ein neues Moment berührt, das den Wechselverkehr ebenfalls beeinflußt. Nicht nur materielle Faktoren wie Mangel oder Reichtum an barem Gelde, sondern auch andere mehr ideelle Momente bedingen Umfang und Art des Wechselsverkehrs in den einzelnen Schichten der Erwerbszweige. Vor allem die allgemeine **Gewohnheit und Sitte,** mit Wechseln zu arbeiten, spielt in dieser Beziehung eine bedeutende, sogar ausschlaggebende Rolle. Diese Gewohnheit ist im Kaufmannsstande größer als in der Industrie und in dieser wieder größer als in der Landwirtschaft.

Der Kaufmann, insbesondere der Großkaufmann, ist gewohnt, die meisten gekauften Waren mit seinem Akzept zu bezahlen. Es fällt bei ihm nicht weiter auf, wenn er die ganzen Rechnungsbeträge der von ihm gekauften zahlreichen Warenposten auf Wechsel stellt. Jeder andere Kaufmann tut das Gleiche, weil es durch die Jahrzehnte lange Entwicklung immer intensiver so geworden ist. Das Akzept ist hier sogar eine Notwendigkeit, wie wir noch genauer sehen werden, ohne das der Kaufmann gar nicht auskommen kann. Man bemißt den Kredit eines großen Kaufmanns deshalb auch nicht darnach, daß er überhaupt mit Wechseln arbeitet, sondern darnach, ob er seine Akzepte stets pünktlich einlöst. Anders ist es schon beim mittleren Kaufmann. Denken wir an einen Grossisten, dessen Geschäft von mittlerem Umfange ist, oder der vielleicht nebenbei auch ein offenes Geschäft hat. Dem Umfange seines Geschäfts wird auch sein Wechselverkehr entsprechen müssen. Zahlreiche Wechsel, die von ihm umlaufen, können — natürlich nach Art und Umständen des einzelnen Falles verschieden — im Verkehr leicht die Meinung hervorrufen, daß er wohl nur mit Wechseln d. h. ohne genügendes eigenes Betriebskapital arbeite. Um das zu verhindern, empfiehlt es sich für ihn, zwischendurch öfter bar zu regulieren. Auch auf die Höhe der ausgegebenen Wechsel wird er in dieser Hinsicht achten müssen. Wechsel in mittleren und selbst kleineren Beträgen werden seinen Verhältnissen mehr entsprechen als solche, die über große Summen lauten. Man wird nicht so leicht Bedenken gegen die Einlösung der ersteren im Verkehr hegen. Ähnliches gilt auch für die Akzepte der Angehörigen anderer Erwerbszweige. (Vgl. S. 49).

In der Industrie wirkt die Gewohnheit wieder anders als im kaufmännischen Verkehr auf die Art und den Umfang des Wechselverkehrs ein. In der Industrie wird schon nicht soviel mit Akzepten gearbeitet wie im Handel. Man neigt in diesen Kreisen schon mehr der Anschauung zu, den akzeptierenden Industriellen in der Regel für nicht ganz so geschäftlich fein zu halten als den Industriellen, der die gekauften Rohstoffe und Hilfsmaterialien bar bezahlt. Große Industriegesellschaften halten denn auch darauf, daß sie diese Materialien möglichst bar kaufen können, ganz abgesehen davon, daß der Bareinkauf große Vorteile mit sich bringt. Um auch nach außen hin diesen Ruf ständig zu wahren, geben manche Gesellschaften auch ihre Kundenwechsel nicht direkt in Zahlung, sondern diskontieren sie erst bei ihrer Bank und bezahlen dann mit dem

Erlös. Oft werden die nötigen Barmittel zum Einkauf der Rohstoffe auch im Wege des Kontokorrentkredits bei der Bank flüssig gemacht. Jedenfalls vermeiden es die großen Gesellschaften aber soviel als möglich, ihre eigenen Akzepte in diesen Fällen in den Verkehr zu bringen. Im Großhandel ist es dagegen ganz und gar Brauch, mit Akzepten zu arbeiten, dem gar nichts Bedenkliches anhaftet.

Andererseits trachtet der Industrielle nach den Akzepten seiner Abnehmer und bezahlt mit diesen Kundenwechseln, die für ihn so gut wie bares Geld sind, die Lieferanten der Rohstoffe und Hilfsmaterialien oder seine sonstigen Gläubiger. So ist der Wechselverkehr in der Industrie zu einem großen Teil ein reger Verkehr mit Kundenwechseln, die, mehr Zahlungs- als Kreditzwecken dienend, durch verschiedene Hände gehen, um bestehende Verbindlichkeiten zu mindern bezw. zu tilgen. Daß die Wirtschaftskonjunktur oder die besondere Lage eines industriellen Geschäftszweiges auf die Gewohnheit etwas modifizierend oder aufhebend einwirken kann, lassen wir bei dieser Nebeneinanderstellung der allgemeinen Faktoren außer Betracht.

Wieder anders ist die Gewohnheit des Wechselgebrauchs im Kleingewerbe. Der kleine Kaufmann, der meist aus anderen Berufen hervorgegangen ist, der Gewerbetreibende, wie erst recht der mittlere und kleine Landwirt sind im allgemeinen wenig gewohnt, mit Wechseln zu arbeiten. Sie alle haben sogar eine erhebliche, oft unüberwindliche Abneigung gegen den Gebrauch des Wechsels, die ihre tiefere Wurzel meist in ihrer geringen allgemeinen Bildung und ihrer besonderen Unkenntnis der Rechte und Pflichten hat, die mit dem Wechselgebrauch verbunden sind. Freilich sind auch in dieser Beziehung unverkennbare Fortschritte gemacht worden, noch größere aber sind wünschenswert. Während es vor den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts in Deutschland eigentlich nur selten vorgekommen ist, daß ein Handwerker einen Wechsel unterschrieb, bürgert sich dies heutzutage immer mehr ein. Von nicht wenigen Kaufleuten kann man sogar klagen hören, daß die kleineren Leute in mancher Hinsicht viel zu viel mit Wechseln umgehen. Namentlich entstehen sehr viele Wechsel dann, wenn der betreffende Handwerker usw. schon nicht mehr recht zahlungsfähig ist. Erklärlicher Weise kommt es daher zu der allgemein verbreiteten Anschauung, daß derjenige, der aus diesen Kreisen den Wechsel gebraucht, schon so gut wie bankerott ist. Auch in diesen kleingewerblichen Kreisen selbst begegnet man sehr häufig dieser Meinung.

Trotzdem gehen aus diesen Kreisen zahlreiche Wechsel hervor, die natürlich nur über kleine Beträge lauten und meist recht lange Laufristen haben bezw. aus einem solchen langfristigen Kreditgeschäfte herrühren. Außer durch das geringe Betriebskapital, über das ein großer Teil der Angehörigen dieser kleinen Gewerbszweige verfügt, werden diese Wechsel dadurch mitveranlaßt, daß das konsumierende Publikum, einer alten tief eingewurzelten bösen Gewohnheit gemäß, den laufenden Bedarf so vielfach auf Borg entnimmt, ferner durch die Geschäftskonjunktur und die Konkurrenz der Geschäftsleute unter einander, die zum Borgen zwingt, und endlich — und nicht zum wenigsten — auch durch

die oft maßlose Konkurrenz, die sich die Lieferanten dieser Erwerbszweige gegenseitig machen, indem sie sich besonders auch durch langes Kreditgeben überbieten. Sie tragen dadurch zu einem nicht geringen Teil die Schuld an dem in Deutschland so weit verbreiteten und geübten Borgsystem, das für die ganze Volkswirtschaft so außerordentlich schädlich ist. In den Handels- und Erwerbskreisen selbst aber ziehen sie die ebenso schädliche Gewohnheit groß, übermäßig langen Kredit auch da in Anspruch zu nehmen, wo er der wirtschaftlichen Berechtigung entbehrt.

Alle diese Momente, die den Wechselverkehr im ganzen und in den einzelnen Gewerben und deren verschiedenartigen Schichten beeinflussen, wirken in der Praxis neben und miteinander. Sie erscheinen fast nie in reiner Form, sondern im Spiel der wirtschaftlichen Kräfte mehr oder weniger modifiziert und gebrochen, überragt das eine das andere Moment. Hier sind sie nur zu einem allgemeinen Überblick zusammengestellt. Im folgenden werden wir sie einzeln und in ihrer Wirkung ausführlich besprochen wiederfinden.

Wir betrachten nun der Reihe nach den Gebrauch des Wechsels im Handel, in der Industrie und in der Landwirtschaft.

Erster Abschnitt.

Der Gebrauch des Wechsels im Handel.

I. Kreditwirtschaftliche Bedeutung der Wechselform für den Kaufmann.

Im Handel findet der Wechsel sein eigentlichstes Anwendungsgebiet. Der Kaufmann, der als Zwischenhändler in der Volkswirtschaft tätig ist, kauft zahlreiche Waren von den Produzenten oder andern Händlern und gibt sie in unveränderter Form oder doch ohne wesentliche Veränderung weiter. Er vermittelt zwischen dem Produzenten und dem Konsumenten direkt oder vorerst noch einem weiteren Zwischenhändler. Ein Teil der Waren, die er für die Nachfrage beschafft, wird natürlich schneller, ein anderer langsamer abgesetzt. Es vergeht deshalb immer eine gewisse Zeit, bis der Kaufmann die Waren völlig abgesetzt hat und das Geld dafür hereinbekommt. Im großen und ganzen bildet freilich ein fortwährender kurzfristiger Fluß in der Warenbewegung die Regel. Neue Waren gehen ein, wenn andere schon ganz oder teilweise verkauft sind. Ein Teil des Erlöses aus diesen Waren muß zwischendurch dazu verwandt werden, die wirtschaftlichen Bedürfnisse des Geschäftsinhabers und die laufenden Geschäftkosten zu bestreiten. Aus dem Rest des Erlöses können dann erst neue Wareneinkäufe bestritten werden. Kommen nun unerwartet in einer oder mehreren Warengattungen Absatzstockungen vor, wie sie im Geschäftsleben trotz aller sorgfältigen Berechnung überhaupt unvermeidlich sind, so werden diese verfügbaren Gelder kleiner und noch weniger als sonst dazu beitragen, die nötigen Wareneinkäufe zu bewirken. Deshalb erfordert die sofortige Bezahlung eines jeden Warenpostens, den der Kaufmann von den verschiedenen Lieferanten bezieht, ein großes Betriebskapital, und zwar zum Betriebe selbst eines Geschäfts von nur mittlerem Umfange. Der Kaufmann muß seiner ständigen Barzahlungsfähigkeit wegen eine größere Kasse zinslos für seine Einkäufe bereit halten; für einen anderen Teil seiner Barmittel, den er bei seiner Bank auf tägliche Kündigung hinterlegen kann, erzielt er hingegen nur eine geringe Verzinsung. Andererseits hat aber der Kaufmann ein erhebliches Interesse daran, daß sein gesamtes Betriebskapital möglichst vollständig und dauernd eine möglichst hohe Verzinsung abwirft. In Zeiten günstiger Konjunktur wird ihm das verhältnismäßig

leicht werden, in Zeiten wirtschaftlichen Niederganges dagegen wird das vorhandene Kapital vielfach im Geschäft nicht die volle Verwendung finden können.

Bei voller Beschäftigung der vorhandenen Geldmittel kann nun bei dieser Wirtschaftsführung leicht die ungünstige Folge eintreten, daß er sich wegen Mangels an freiem Kapital den günstigen Zeitpunkt für den Ankauf einer anderen Ware entgehen lassen muß, die er im Augenblick billig haben kann. Kurz, bei strickter Barzahlung würde sich der tüchtige Kaufmann, der aber nur über ein mittleres Betriebskapital verfügt, sehr bald in seiner Geschäftsführung auf Schritt und Tritt gehemmt sehen. Er wäre möglicherweise sogar gezwungen, gerade in Zeiten wirtschaftlichen Aufschwungs seine Umsätze einzuschränken und solange zu warten, bis im gewöhnlichen Kreislauf des Geschäfts die nötigen Barmittel hereingekommen sind.

Bei dieser Lage der Verhältnisse entspricht es daher nur einem wirtschaftlichen Bedürfnis, dem tüchtigen Kaufmann den Kaufpreis dieser oder jener Ware eine gewisse Zeit zu kreditieren. Verstärkt wird dieses Kreditbedürfnis noch durch die ausgebildete Arbeitsteilung in der modernen Volkswirtschaft, wo die Waren durch viele Zwischenhände gehen und jeder von dem Folgenden die Bezahlung erhält. Diese Arbeitsteilung bringt alle die verschiedenen Glieder des großen Gütererzeugungs- und -verteilungsprozesses in eine mehr oder minder große Abhängigkeit und Fühlung. Muß aber ein Glied in dieser Kette, z. B. der Großhändler, seinen Abnehmern den Kaufpreis stunden, so liegt es nahe, daß er seinerseits von dem Lieferanten Kredit nimmt. So kommt es, daß in unserer Volkswirtschaft der Kredit eine so bedeutende Rolle spielt. Es kreditiert der Rohproduzent dem Händler, der Rohproduktenhändler dem Fabrikanten, der Fabrikant dem Grossisten, der Grossist dem Kleinhändler.

Aber auch außerhalb dieses Zusammenhanges ist für den Großkaufmann eine eigene Kreditquelle nötig, aus der er für seinen Bedarf schöpfen kann. Denn seine Stellung im Wirtschaftsleben ist doch auch wieder anders geartet als selbst die eines mittleren Kaufmanns. Schon der mittlere Kaufmann kauft von einer, wenn auch größeren so doch immerhin begrenzten Zahl von Lieferanten, deren steigenden Kredit er sich im Laufe der Jahre erwirbt. Er kommt damit in der Regel aus, weil er die Waren in den meisten Fällen nur nach Bedarf bezieht. Anders dagegen — wenn auch nach der mehr oder minder wichtigen wirtschaftlichen Stellung verschieden — ist die Lage des Großkaufmanns. Er kann nicht so wie die andern Kategorien des Kaufmannsstandes gewissermaßen von der Hand in den Mund leben. Er muß das weite Produktionsgebiet, das für ihn in Frage kommt, im Auge haben, und sich jederzeit von den Preisen der Waren auf den verschiedenen Märkten eventl. auf dem Weltmarkte Kenntnis verschaffen. Er muß demgemäß in der Lage sein, die ihm günstig erscheinenden Preis- und Marktverhältnisse für Abschlüsse auszunützen, die über den unmittelbaren Bedarf hinausgehen. Er muß daher oftmals seine Geschäftstätigkeit auf Gegenden und Personenkreise ausdehnen, die er manchmal erst nach Jahren wieder

aufzusuchen Gelegenheit haben wird. Er hat infolgedessen häufiger mit Verkäufern abzuschließen, denen seine Verhältnisse nur wenig oder gar nicht bekannt sind, und die an ihn deshalb nur gegen Barzahlung verkaufen können. Denken wir an die Geschäfte des Importeurs mit seinen ausländischen Lieferanten. Da ist es für den Kaufmann von Vorteil, wenn er einen so plötzlich und vorübergehend eintretenden Bedarf nach Barmitteln jederzeit durch seinen vollen Kredit im engern Umkreis decken kann.

Das Mittel aber, durch das der Kaufmann seinen Kredit praktisch nutzbar machen kann, ist in den meisten Fällen der Wechsel. Er ist am meisten geeignet, den mannigfach wechselnden und eigenartigen kaufmännischen Verhältnissen Rechnung zu tragen, und doch dabei dem einzelnen Schuldverhältnis eine feste Form zu geben. Überall kann die schmiegsame Form des Wechsels vermittelnd, die Interessengegensätze der wirtschaftenden Parteien überbrückend und ausgleichend eingreifen: die Laufzeit kann genau der Dauer des benötigten Kredits entsprechend bemessen, der Ort der Zahlung der besonderen Vereinbarung des einzelnen Falles gemäß bezeichnet werden, eventl. die kreditierte Summe, wenn es nötig ist, in mehrere Teilbeträge zerlegt und auch in mehreren Wechseln mit verschiedenen Laufzeiten usw. verbrieft werden.

II. Juristische und wirtschaftliche Bedeutung des Waren- oder Geschäftswechsels.

Als Waren- oder Geschäftswechsel kommt nun der Wechsel im Handel am häufigsten vor. Ihm liegt ein Warenkaufgeschäft zugrunde, dessen Kaufpreis eine gewisse Zeit kreditiert wird. Bei den Kassageschäften, wo die Übergabe Zug um Zug oder doch in ganz kurzer Frist erfolgt, wäre die Ausstellung eines Wechsels überflüssig. Der Warenwechsel schließt sich unmittelbar an das abgeschlossene Geschäft an und nimmt, ohne dieses Geschäft erwähnen zu müssen oder auch nur zu dürfen, den kreditierten Rechnungsbetrag der gekauften Ware in sich auf. Der Käufer der Ware, der den Wechsel akzeptiert, verpflichtet sich dadurch zur unbedingten Zahlung der Wechselsumme am Fälligkeitstage. Ehe er daher unterzeichnet, muß er sich darüber klar sein, daß er sich durch die Hingabe seines unbeschränkten und unwiderruflichen Akzepts (gemäß Art. 21 W. O.) aller Einreden aus dem zu Grunde liegenden Kaufgeschäft begibt, praktisch also die vertragsmäßige Beschaffenheit und Lieferung der Ware anerkennt. Im Augenblick der Akzeption muß deshalb das Geschäft durch den Lieferanten soweit erfüllt sein, daß für den Käufer nur noch die abstrakte Verpflichtung bestehen bleibt, die Wechselsumme zu zahlen. So löst sich der Wechsel schon zwischen den beiden ersten Kontrahenten in hohem Maße von seinem Grundgeschäft los und seine Annahme verpflichtet zur unbedingten Zahlung, wenn nicht klare Beweismittel vorhanden sind, die schon im Wechselprozeß oder im zivilrechtlichen Nachverfahren einen zulässigen und durchgreifenden Einwand

begründen. Vollständig unwiderruflich ist aber das einmal gegebene Wechselakzept dem Dritten oder dessen weiteren Nachfolgern gegenüber, die den Wechsel gutgläubig und rechtmäßig erworben haben. Jetzt ist ein solcher Wechsel gemäß den Verkehrsfunktionen, die der Gesetzgeber dieser Form gegeben hat, nichts weiter als ein abstraktes Geldsummenversprechen, das vom Akzeptanten am Fälligkeitstage und an dem im Wechsel bezeichneten Orte unbedingt erfüllt werden muß.

Diese Abstraktheit der Form ist im allgemeinen Interesse der Sicherheit des Geschäftsverkehrs unerläßlich. Dazu kommt ferner der Grundsatz der allgemeinen Wechselfähigkeit, der für die Eingehung einer Wechselverbindlichkeit keine andere subjektive Fähigkeit fordert als die, welche dazu gehört, die gewöhnlich vorkommenden Verträge des bürgerlichen Lebens abzuschließen. Seine Vollendung aber erfährt der rechtliche Aufbau des Wechsels als eines Verkehrswerkzeuges durch die Rechtssätze über die Indossabilität der Wechselforderung. Nur ein und dasselbe unveränderliche Objekt (vgl. Grünhut, Wechselrecht), nämlich die vom Aussteller abgegebene, in der Wechselurkunde niedergelegte Erklärung geht durch das Indossament an immer neue Gläubiger über, und alle Wechselverbundenen haften als Solidarschuldner für den richtigen Eingang der Wechselsumme (Art. 81).

Diese drei Grundsätze erfahren zwar noch durch weitere Bestimmungen über die Domizilierung des Wechsels, die Intervention, die Ausstellung von Duplikaten und Kopien eine gewisse Ergänzung, um die Umlaufsfähigkeit des Wechsels noch zu erhöhen und etwaige Störungen im normalen Wechsellauf zu verhindern. Im wesentlichen ist aber durch jene ersten drei Momente bereits die volle Umlaufsfähigkeit des Wechsels gesichert. Der Wechsel ist dadurch vollends das vortreffliche Werkzeug für den Handel und Verkehr geworden, das in mannigfachen Formen Kredit zu vermitteln imstande ist, wie ebenso in einfachster Weise von Hand zu Hand gehen und die verschiedensten Barzahlungen in der Volkswirtschaft ersparen kann. Gegenüber dem Schuldschein ist damit eine scharfe Grenzlinie gezogen. Hinzukommt das strengere Gerichtsverfahren, das mit dem Wechsel verbunden ist und dem Gläubiger gegenüber dem säumigen Schuldner so schnell als möglich zu seinem Gelde verhilft.

Aus allen diesen Gründen ist der Wechsel die beste Kreditform, in der daher eine sehr große Zahl der kaufmännischen Warenkreditgeschäfte ihre bequeme Einkleidung finden.

III. Anwendung des Wechsels beim Warenbezug.

1. Beispiele.

Suchen wir nun einmal ein Bild von der Anwendung des Wechsels im Handel durch einige Beispiele zu gewinnen, die zu zeigen vermögen, welche Rolle der Wechsel beim Bezug und beim Absatz einiger der hauptsächlichsten Waren spielen kann. In jedem Produktionszweige kann

nun aber kaufmännischer Handel vorkommen. Wir müßten deshalb der Vollständigkeit halber aus allen Produktionszweigen geeignete Beispiele heranziehen. Da aber der Handel mit landwirtschaftlichen Produkten mit den eigenartigen Wirtschaftsverhältnissen der Landwirtschaft sehr eng zusammenhängt, so betrachten wir die Anwendung des Wechsels, die dabei stattfinden kann, bei der Erörterung des Wechselgebrauchs in der Landwirtschaft. Ebenso werden wir dort auch Umfang und Art der Wechselverwendung aller andern Handelszweige erörtern, die an Landwirte vorwiegend absetzen.

Der Handel mit Industrieprodukten ist im allgemeinen auch eng mit den besonderen Produktionsverhältnissen in der Industrie verbunden. Ein großer Teil der Industrieartikel kann in beliebiger Menge hergestellt werden und ist Gegenstand des täglichen Verbrauchs geworden. Sie unterscheiden sich in ihrem Vertrieb nur wenig oder gar nicht von dem der Kolonial- und Materialwaren. Der Wechselverkehr bewegt sich daher auch vielfach in denselben kaufmännischen Formen wie im eigentlichen Warenhandel. Aus diesen beiden Handelszweigen nehmen wir nun die folgenden Beispiele.

Im **Großhandel** ist zwischen Waren zu unterscheiden, die usancegemäß per Kasse und solchen, die auf Ziel oder per Kasse gehandelt werden. Bezieht der Kaufmann solche sog. Kasseartikel, wie u. a. Petroleum, Schmalz, Rohzucker usw., so findet der Wechsel keine Anwendung, sondern die Regulierung des Kaufpreises erfolgt in kürzester Frist nach Eingang und Prüfung der Ware. Bleibt die Rimesse im Inlande, so wird der Betrag gewöhnlich im Girowege der Reichsbank ausgeglichen. Geht die Bezahlung ins Ausland, so wird mittelst Checks oder Sichtwechsels, vielfach auf London, reguliert.

Bei andern Waren wird es dem Käufer zur Wahl gestellt, ob er Ziel nehmen oder gegen bar kaufen will. Diese Waren bilden bei weitem die größere Zahl im Warenhandel. Es sind dies Kaffee, Weißzucker, Zigarren, Wein und viele andere. Sieht der Kaufmann auch in diesem Falle seinen Vorteil darin, bar zu kaufen, weil er das Geld gerade flüssig hat, so findet die Regulierung wie oben entweder auf das Girokonto des Kaffeehändlers in Hamburg statt, oder, wenn er den Kaffee direkt vom Importeur in Santos bezogen hat, durch L-Rimesse, gewöhnlich auf London. Der Sichtwechsel, der in diesem Falle den Verladungsdokumenten beiliegt und gegen Aushändigung der Dokumente bezahlt werden muß, dient also nur als bequemes Zahlungsmittel. Viele der direkten Käufe aus dem Auslande geschehen in dieser Weise per Kasse. Will der Kaufmann aber Kredit in Anspruch nehmen, so bedient er sich des Importeurs an den großen europäischen Kaffeemärkten.

Bezieht nun ein Großkaufmann ein bestimmtes Quantum Kaffee auf Ziel — seine Kreditwürdigkeit und Zahlungsfähigkeit natürlich vorausgesetzt — so erhält er in Hamburg ein Ziel von zwei Monaten, wie es der Verein der am Kaffeehandel beteiligten Firmen in Hamburg festgesetzt hat. Akzeptiert aber wird in der Regel ein Wechsel, der drei Monate vom Kauftage an zu laufen hat, und die Zinsen für den einen Monat mehr werden auf den Fakturenbetrag als Wechselsumme auf-

geschlagen. Dies geschieht aus dem Grunde, weil die Reichsbank noch Wechsel mit einer Laufzeit von höchstens drei Monaten diskontiert. Für den Kaufmann ist es daher meist am vorteilhaftesten, einen Dreimonatswechsel zu bekommen, der natürlich dispositionsfähiger ist als ein Zweimonatswechsel und bei niedrigem Zinsfuß am günstigsten diskontiert werden kann. Gewöhnlich wird der Einfachheit halber auch schon ein entsprechender Blankowechsel, der den Fakturenbetrag mit dem entsprechenden Aufschlag als Wechselsumme trägt, mit der Faktura selbst eingeschickt. Der Käufer akzeptiert dann und schickt den Wechsel zurück. Dies ist die üblichere Form. Es kommt aber auch — wenn auch seltner — — vor, daß die beiden Kontrahenten vereinbaren, daß der Verkäufer unter Benachrichtigung an den Käufer den Rechnungsbetrag in einer Tratte auf den Käufer einziehen kann. Alsdann ist der Käufer auf das Vorkommen der Tratte am Fälligkeitstage vorbereitet und kann sich mit seinen Dispositionen darauf einrichten.

Bezieht derselbe Großkaufmann einen Posten Weißzucker, so ist die Kaufbedingung jetzt allgemein für ganz Deutschland auf zwei Monate Ziel oder per Kasse mit 1% Skonto festgesetzt. Bei den meisten andern Kolonial- resp. Materialwaren ist ein Ziel von drei Monaten ziemlich allgemein üblich. Andere Waren werden aber auch im Großhandel gegen ein längeres Ziel gehandelt. Z. B. Zigarren und Wein werden der Usance gemäß ziemlich allgemein gegen sechs Monate Ziel oder mit entsprechendem Diskont bezogen. Die Akzepte werden in diesen Fällen wie auch sonst in Höhe des Fakturenbetrages gegeben. Der Zigarrenhändler gibt also sein Akzept, das nach Ablauf von sechs Monaten vom Kauftage an fällig wird. Der Fabrikant freilich muß diesen Wechsel in der Regel noch drei Monate liegen lassen, ehe er ihn bei der Reichsbank oder einer andern Bank verwerten kann.

Ein weiteres Beispiel. Ein Roheisenhändler, der meist auch noch andere Artikel wie Zement, Briketts usw. im Zwischenhandel vertreibt, schließt mit der Fabrik jährlich den voraussichtlichen Bedarf des ihm überwiesenen Absatzgebietes ab. Die einzelnen Mengen Roheisen, die er nun in einem Monat von der Fabrik abruft, werden ihm auf seinem Konto bei der Fabrik belastet. Den Endbetrag überweist der Großhändler dann nach der bestehenden Abmachung meist am 15. des folgenden Monats auf das Reichsbank-Girokonto der Fabrik. Überweist er den Betrag früher, so kann er einen gewissen Diskontbetrag abziehen.

Diese Abmachungen sind in dieser Branche ziemlich allgemein. Sie bestehen gewöhnlich mit den Syndikatswerken. Es stellt sich somit die durchschnittliche Kreditfrist auf ungefähr drei Wochen. Auf Wechsel lassen sich die Syndikatswerke also für die Regel gar nicht ein. Es würde allerdings auch bedeutend mehr Arbeit und Kosten verursachen, die in keinem Verhältnis zu den dadurch erzielten Vorteilen stehen, wenn über jeden einzelnen Posten Waren, den der Händler im Laufe des Monats bezieht, ein Wechsel ausgestellt werden würde.

Den Zement bezieht der Großhändler in ähnlicher Weise. Er schließt den Jahresbedarf ab und läßt sich die einzelnen Posten dann schicken. Die Preise dafür werden seinem Kontokorrent bei der Fabrik

zur Last geschrieben und nach kürzerer oder längerer Frist, gewöhnlich nach drei Monaten, läßt er die Gesamtsumme durch die Reichsbank überweisen. Briketts werden in der Regel per Kasse gehandelt.

Im Bierhandel, wo freilich heute schon der Zwischenhandel immer mehr ausgeschaltet wird, werden die einzelnen Lieferungsbeträge dem Konto des zahlungsfähigen Händlers zumeist belastet, und am Monatsschluß wird der Endbetrag bar bezahlt. Ein Wechsel kommt mithin auch hier gar nicht in Frage, sondern nur einfacher Buchkredit.

In allen andern Fällen, wo eine Ware derselben Art im Laufe eines gewissen kurzen Zeitabschnitts in mehreren Posten bezogen wird, wird ebenfalls der einfache Buchkredit statt des Wechselkredits angewendet. Es würde eben viel zu umständlich und kostspielig sein, über jede einzelne Lieferung einen Wechsel auszustellen. Das schließt einmal für den Händler eine große Belästigung in sich, da er alle die Wechsel kontrollieren und genau buchen müßte, um den nötigen Kassenvorrat am Fälligkeitstage bereit zu haben. Würde ein Lieferant aber von der allgemeinen Übung abweichen und Wechsel verlangen, so sähe es so aus, als habe er die Wechsel des Geldumschlags sehr nötig. Besonders aber werden viele Geschäftszweige auch schon durch die starke Konkurrenz dazu gedrängt, ihrer Kundschaft gegenüber äußerst koulant zu sein. Ein Wechsel kommt höchstens dann erst vor, wenn der Kunde in seinen Zahlungen unpünktlich wird, und die Brauerei ihn nun etwas fester in die Hand bekommen will. Dieser Gesichtspunkt für die Anwendung der Wechselform wird uns noch weiter unten beschäftigen.

Der kaufmännische Warenbezug ist auch anders geartet. Der Kaufmann, der Kolonial- und Materialwaren vertreibt, bezieht sehr verschiedene Waren und jede in so großen Posten, daß er je nach den Konjunkturen seinen Bedarf in einer Warengattung auf Monate im voraus deckt. Da ist es denn ganz angebracht und notwendig, daß er über jede einzelne ihm kreditierte Warenlieferung, die oft auch einen Betrag von mehreren tausend Mark ausmacht, sein Wechselakzept gibt. Denn bei großen Summen sieht der Kaufmann natürlich viel schärfer darauf, über sie schnell und sicher im Falle des Bedarfs verfügen zu können als bei kleineren Summen. Der Großkaufmann ist überdies gewohnt, es genau zu berechnen, ob der Bareinkauf oder der Kauf auf Ziel im einzelnen Fall für ihn sich vorteilhafter stellt. Sehr viele Warenkaufleute aber geben erfahrungsgemäß ihr Akzept über ihre Warenbezüge und lassen das bare Geld als Betriebskapital im Geschäft, weil sie damit mehr als 6 % p. a. zu verdienen hoffen können. Andere Gründe mehr technischer und formeller Art kommen hinzu; namentlich diskontiert die Reichsbank grundsätzlich nur akzeptierte Wechsel, und an der Börse müssen die Wechsel, die zum Privatdiskont begeben werden sollen, ebenfalls akzeptiert sein.

Der mittlere und kleine Kaufmann wird dagegen von der Skontovergütung schon eher Gebrauch machen können, weil er keinen so großen Kapitalsumschlag für sein kleineres Geschäft nötig hat. Darum deutet aber auch gerade in diesen Handelskreisen ein häufigeres Akzeptgeben schon viel eher darauf hin, daß der betr. Kaufmann höchst wahrscheinlich

mit einem Mangel an flüssigem Kapital zu kämpfen hat. Gewöhnlich wird ein solcher Kaufmann daher, um seinen geschäftlichen Ruf und seinen Kredit nicht zu gefährden, zwischendurch häufiger bar regulieren, um sich als hinreichend kapitalskräftig zu erweisen.

2. Der Trattenverkehr.

Die Gewohnheit, Tratten auf den Käufer zu ziehen, ist im deutschen Verkehr nicht so allgemein üblich wie in anderen Ländern, z. B. in Frankreich, wo ein Wechselprotest schon beinahe Zahlungsunfähigkeit bedeutet. Hier werden daher die aus Warenforderungen abgegebenen Tratten viel pünktlicher honoriert. Die Tratte, d. h. der unakzeptierte Wechsel, ist freilich, wenn der Bezogene sich zur Bezahlung als gebunden erachtet, eine sehr bequeme Form, Geschäftsforderungen an einem entfernten Orte zum Einzug zu bringen. Im großen Verkehr, wie in unseren Beispielen beim Bezug von Kaffee usw., wird eine Tratte vielfach ihren Zweck ebenso erreichen wie der akzeptierte Wechsel. Protestiert werden kann sie ja ebenso wie dieser. Der Großkaufmann müßte auch bei Nichteinlösung der auf ihn abgegebenen Tratten ebenso gut wie beim Akzept befürchten, seinen Kredit bei seinem Lieferanten zu verlieren und im Verkehr zu gefährden.

Einer ausgedehnteren Verwendung der Tratte im größeren Verkehr stehen aber vorerst noch erhebliche Hindernisse entgegen. Es kommt z. B. vor, daß Großhändler und Fabrikanten, die ihre Waren in kleinen Posten an zahlreiche Kleinkaufleute und andere Gewerbetreibende verkauft haben, gegen Ablauf der Kreditfrist, meist nach drei Monaten, Tratten auf die Empfänger der Ware ziehen. Sie geben diese Tratten ihrer Bank, und diese gibt sie wiederum den Banken und Bankiers, mit denen sie am Wohnort der Bezogenen im Geschäftsverkehr steht, und läßt durch diese die einzelnen Beträge einziehen und an sich überweisen. Es kann nun so sein, daß der Fabrikant oder der Kaufmann auf Grund seiner Unterschrift auf diesen Wechseln bei der Bank bereits einen entsprechenden Vorschuß erhalten hat, oder aber, was noch häufiger der Fall ist, daß sie nur Quittungswechsel zur leichten Einziehung der Fakturenbeträge ausgestellt haben.

Dies hat einmal den Zweck, die meisten kleinen Beträge auf diesem Wege, so billig wie es auf keinem andern Wege, insbesondere dem der Post geschehen kann, einzuziehen. Andrerseits aber liegt dem Verfahren der Gedanke zu Grunde, auf die vielen kleinen Schuldner dadurch einen gewissen Druck auszuüben, daß der Rechnungsbedarf durch eine Bank eingezogen wird. Tatsächlich kann man denn auch beobachten, daß dieser indirekte Einzug ausstehender Buchforderungen vielfach besseren Erfolg hat als der direkte durch den Lieferanten. Der Fabrikant macht sich hier gewissermaßen die geschäftliche Unkenntnis seiner kleinen Schuldner zu nutze, die aus Nachlässigkeit oder sonstigen Gründen die Zahlung immer gern hinausschieben mögen.

Die Tratte oder der Quittungswechsel, der durch den Boten der Bank vorgelegt wird, tragen genau die Form des Wechsels. Da nun der Bezogene, der kleine Gewerbetreibende, eine gewaltige Scheu vor dem ihm unbekannten Stück Papier hat, das er höchstens dem Namen oder der Form nach als Wechsel kennt, so fühlt er sich, um allen Weiterungen zu entgehen, die ihm aus solchem unbekannten Dinge kommen möchten, in vielen Fällen eher bewogen zu zahlen, als wenn er sonst eine Aufforderung zur Zahlung erhalten hätte. Indessen gibt es andrerseits in diesen Kreisen auch wieder viele Schuldner, denen gegenüber auch dies Verfahren und selbst ein akzeptierter Wechsel versagt. Daher kommt denn auch oftmals ein großer Prozentsatz der ausgeschriebenen Tratten mit Kosten belastet unbezahlt an den Fabrikanten zurück. Gegen diese kleinen Leute kann der Lieferant auch gar nicht so scharf vorgehen wie gegen einen Kaufmann. Er verjagt sich nicht nur seine Abnehmer, sondern würde sehr oft sogar durch den gerichtlichen Zwang auch nicht zu seinem Gelde kommen. Daher ziehen es viele Fabrikanten wohl oder übel vor, so lange zu warten, bis sie von ihren Abnehmern gutwillig bezahlt werden. Auf diese Weise nehmen die uneinziehbaren und langfristigen Buchforderungen einen so breiten Raum ein, daß sie oft genug weit über die Hälfte aller Außenstände ausmachen.

3. Die Domizilierung der Geschäftswechsel.

Ein weiterer Übelstand liegt häufig genug in der Domizilierung der Wechsel, die sich sogar zu einem „Domizilunwesen" auswachsen kann. Im Interesse des Kaufmanns liegt es, die Akzepte seiner Abnehmer in der Provinz bei sich zahlbar stellen zu lassen, weil die Wechsel dadurch für ihn umlaufsfähiger werden, wenn sie an einem großen Handels- oder Bankplatze zahlbar und daher leichter zu verwerten sind. Diesen Vorteil aber muß der Kaufmann dann meist mit dem bedeutenden Nachteil erkaufen, daß er am Fälligkeitstage des Wechsels oft nicht nur die eignen, sondern auch die Zahlungsverbindlichkeiten seiner Kunden zu erfüllen hat. Der meist säumige Schuldner in der Provinz denkt nicht an den Fälligkeitstag seiner Schuld, oder, wenn er daran denkt, verläßt er sich darauf, daß der Lieferant, der den Wechsel begeben hat, ihn auch einlösen wird. In den seltensten Fällen schickt er das Geld für den Wechsel rechtzeitig. Fast immer trifft die Deckung erst am Nachmittag des Zahltages ein; meist auch dann nur teilweise, wenn er sich überhaupt nicht in bloßen Klagen über schlechten Geschäftsgang ergeht oder gar den Zahltag durch Einsendung eines neuen Wechsels hinauszuschieben sucht. Der Kaufmann befindet sich aber oft genug in der Zwangslage, den Domizilwechsel selbst einzulösen oder aber den Kunden ganz zu verlieren.

4. Die Verschiedenheit der Kreditfristen.

Die in unseren früheren Beispielen angegebenen Kreditfristen können nun keineswegs als feststehend bezeichnet werden. Im Gegen-

teil. Der Kaufmann kann auch gar nicht nach einer bestimmten Schablone verfahren, sondern muß jedes einzelne Geschäft ganz individuell behandeln. So verschiedene Geschäfte der Kaufmann abzuschließen hat, so durchaus verschieden können auch die Kreditbedingungen sein. Es kommt ganz auf die Umstände des einzelnen Falles an, ob der Kaufmann über die normalen Kreditfristen hinausgehen kann. Einem Mann, zu dem er kein Zutrauen hat, wird er nie Kredit geben, und je nachdem er seinen Kunden mehr oder weniger eingehend zu beurteilen in der Lage ist, wird der Kaufmann ihm auch ein kürzeres oder längeres Ziel als das normale gewähren können. Von den vielen Faktoren, die den Kaufmann zum Entschluß bringen, sprechen die allgemeine Geschäftslage und die Konkurrenz ein gewichtiges Wort mit. Es kann z. B. vorkommen, daß ein Großkaufmann ein bestimmtes großes Quantum Kaffee, das ihm angeboten wird, wohl kaufen möchte, sich aber beim Händler ein etwas längeres Ziel, vielleicht sogar 6 Monate, ausbedingt, wenn er sich diesen Posten auf Lager legen soll. Der Großhändler hingegen kann gute Gründe haben, den entstehenden Zinsverlust als das kleinere Übel auf sich zu nehmen und dem Käufer das gewünschte lange Ziel zu bewilligen. Sein Lager wird dadurch für einen neuen Posten Ware frei, oder es bietet sich gerade eine günstige Gelegenheit zur Verladung. Auch kann die augenblickliche Geschäftslage dazu drängen, weil sich im Augenblick gewisse Absatzstockungen bemerkbar machen. Nicht zuletzt ist auch die Furcht vor der Konkurrenz die treibende Kraft, die den Kaufmann zur Nachgiebigkeit zwingt. Er kann schließlich das gewünschte Ziel gewähren und tut er es nicht, so bewilligt es sein Konkurrent, und er ist den Kunden los.

Kreditfristen von sechs Monaten, wie sie für Wein und Zigarren bestehen, erscheinen indessen als ziemlich lang bemessen; wenn man auch berücksichtigt, daß es Waren sind, die nicht so rasch wie unsere gangbaren Kolonial- und Materialwaren und auch nicht in einen so allgemeinen Konsumentenkreis wie diese übergehen und deswegen auch eine längere Kreditfrist im Zwischenhandel beanspruchen. Bei uns sind die Ziele aber in den verschiedenen engern Wirtschaftsgebieten und bei den verschiedenen in Betracht kommenden erwerbstätigen Kreisen im allgemeinen viel zu lang. Die Beispiele, wo im innern Handel tatsächlich Kredit von sechs Monaten vom Großkaufmann in Anspruch genommen wird, ließen sich leicht noch um einige weitere vermehren.

5. Die kurzen Kreditfristen Englands und Frankreichs.

Demgegenüber ist der Großhandel in Frankreich und England an viel kürzere Ziele gewöhnt. Ein viel größerer Teil der Waren wird gegen bare Kasse bezogen als bei uns. Daneben gibt es Kreditfristen von einigen Wochen selbst bei den größten Forderungen. Ziele von drei Monaten kennen die Engländer nur im Verkehr mit dem Kontinent, und solche von sechs Monaten im überseeischen Handelsverkehr. Frankreich zahlt im innern Handel komptant oder gewährt vier Wochen Ziel, im auswärtigen Handel gibt es 60 Tage Ziel. Bezahlt wird in England

so ziemlich alles mit Checks, in Frankreich auch durch Überweisung. Nur im auswärtigen Handel spielt der Wechsel in diesen Ländern eine große Rolle.

Bei uns sind erst seit dem starken wirtschaftlichen Aufschwung des Deutschen Reiches und dank dem Bestehen der Deutschen Reichsbank, die keine längeren als Dreimonats-Wechsel diskontiert, die Ziele kürzer geworden, so daß man sagen kann, daß das Ziel von drei Monaten das normale ist, das im allgemeinen ausreicht. Indessen ist es andrerseits bekannt, daß von dieser Regel noch recht viele Ausnahmen gemacht und viele der ursprünglich auf drei Monate gestellten Wechsel ein oder ein paar Male prolongiert werden müssen. Es wäre interessant, wenn hierüber irgend welche statistische Angaben gemacht werden könnten.

IV. Anwendung des Wechsels beim Warenabsatz.

1. Der Wechselverkehr mit den kleinen Kaufleuten in der Provinz.

Welche Rolle spielt nun der Wechsel im Verkehr mit den Abnehmern des Warenkaufmanns? —

Der Großkaufmann setzt seine Waren in kleinen Posten überwiegend an kleine Kaufleute in der Provinz, dann auch an große Verbraucher, Hotels usw. ab. Ein Teil dieser Kunden, namentlich in den größeren Provinzstädten hat wohl eine kaufmännische Lehrzeit in einem Warengeschäft einer größeren Stadt durchgemacht, ein anderer Teil dagegen ist aus andern Berufen hervorgegangen und erst allmählich in die Stellung eines Materialwarenhändlers hineingewachsen, oder verbindet diesen Beruf mit dem Gewerbe eines Gastwirts. Diese Detaillisten halten meist alle die Nahrungsmittel und Industrieartikel feil, die ihre ländlichen Abnehmer allgemein gebrauchen. Die Konkurrenz- und vor allem auch die Geschäftsverhältnisse dieser kleinen Kaufleute drängen auch hier dazu, daß die Großkaufleute diesen Kunden Kredit gewähren müssen, soweit die Person und die Geschäftsführung des Schuldners nur irgendwie die nötige Sicherheit dafür bietet. Die Abmachungen mit den einzelnen Kunden sind jedoch ganz verschieden. Kredit muß der Großkaufmann hier sehr oft auch bei solchen Artikeln geben, die er selbst nur netto Kasse kaufen kann.

Meist sind die Zahlungs- und Kreditbedingungen nun so, daß der Kaufpreis jeder einzelnen Lieferung dem Konto des Detaillisten belastet und darauf ein Ziel von drei Monaten oder bei früherer Zahlung der entsprechende Diskont gewährt wird. Gezahlt wird ganz verschieden. Der gutsituierte Teil der Kundschaft zahlt bald nach der Lieferung, meist innerhalb vier Wochen vom Tage des Verkaufes an, um den Genuß des Skontos zu haben. Ein anderer Teil der Abnehmer nutzt das Ziel länger aus, kürzt mitunter auch dann noch den Diskont. Endlich gibt es auch viele recht säumige Schuldner, die entweder regelmäßig das Ziel um etwas überschreiten, oder aber gar — gewöhnlich nach Ablauf eines weiteren Monats — an ihre Schuld erinnert werden müssen.

In allen diesen Fällen kommt also der Wechsel zunächst gar nicht in Frage, sondern der einfache Buchkredit herrscht in diesem Verkehr vor. Die Fälle, wo der Kaufmann in der Provinz von vornherein gegen Akzept kauft, sind demgegenüber noch klein, wenn sie auch im Laufe der Jahre immer zahlreicher vorkommen. Sehr viel beliebter ist es hingegen, daß der Kunde den Versuch macht, die fällige Warenschuld einfach durch sein Dreimonatsakzept zu begleichen, also den Zahlungstermin noch einmal hinauszuschieben sucht. Das ist dann meist ein sicheres Zeichen, daß es mit seinen Finanzverhältnissen und seiner Kreditwürdigkeit schon recht schlecht steht. Nicht selten droht ihm dann schon der Konkurs, und er will nur Zeit gewinnen. Solche Akzepte schickt der Kaufmann regelmäßig sofort zurück und droht dem Kunden mit der Klage, wenn er nicht bar begleicht.

A. Die Prolongationswechsel.

Ganz anders liegt der Fall, wenn der Kunde sich kurz vor Fälligkeit seiner Buchschuld an seinen Lieferanten wendet und um Stundung der Schuld nachsucht, weil er ans irgend welchen Gründen, die glaubhaft erscheinen, wie augenblicklichen besonders schlechten Geschäftsgang und meist, weil seine Landkundschaft vor der Ernte kein Geld hat, nicht bar bezahlen kann. Zählt der Schuldner zu den guten Kunden des Kaufmanns, der bisher immer pünktlich bezahlt hat, so wird sich der Kaufmann mit einer Verlängerung in den meisten Fällen auch einverstanden erklären. Er wird dem an sich guten Kunden, um ihn zu behalten, gefällig sein, veranlaßt ihn aber, ein Akzept zu geben. Mit dem Akzept ist dann in der Regel beiden Teilen auch geholfen. Der Kunde hat den gewünschten Aufschub erhalten, der Lieferant dagegen hat ihn nun fester in der Hand, dann aber auch ein Papier bekommen, daß er jederzeit diskontieren kann.

Gewöhnlich gibt der Kunde dann sein Dreimonats-Akzept; in andern Fällen braucht er auch nur noch einen Kredit von vier, sechs oder acht Wochen, weil er in dieser Zeit auf genügenden Eingang seiner eigenen ausstehenden Forderungen und sonstigen Einnahmen hoffen kann. Diese Akzepte lauten dann meist wieder über den ursprünglichen Schuldbetrag, während die Verzugszinsen bar bezahlt werden. Der Kunde zahlt auch wohl einen Teil der Schuld ab und gibt über den Restbetrag sein Akzept von ähnlicher Laufzeit; oder der ganze Schuldbetrag wird geteilt und Akzepte, die nach 1½ oder nach drei Monaten fällig werden, darüber gegeben.

Diese Art der Entstehung der Akzeptverbindlichkeiten der kleinen Kaufleute in der Provinz kommt sehr oft vor. Sie erklärt sich daraus, daß die Materialisten sehr häufig die Gläubiger der Landwirte sind, die das ganze Jahr bis zur Ernte nicht nur die Waren auf Borg entnehmen, sondern sich häufig genug selbst bares Geld von ihrem Kaufmann vorschießen lassen. Daher machen denn die Großkaufleute, die einen großen Teil ihrer Abnehmer in Provinzstädten ländlicher Gegenden zu sitzen haben, regelmäßig die Erfahrung, daß die Außenstände während des Sommers überwiegend in Prolongationswechseln eingehen, und

erst gegen Ende des Jahres und in den ersten Monaten des neuen Jahres mehr bar beglichen wird. Die Großkaufleute ihrerseits kalkulieren dementsprechend und sehen auch in den Akzepten keinen besonderen Übelstand, zumal da sie während des Sommers fast immer zu einem billigen Diskontsatz bei der Bank diskontieren können.

B. Die Hindernisse eines ausgedehnteren Wechselgebrauchs.

Immerhin sind es, wie gesagt, in der Hauptsache die kaufmännisch geschulten Detaillisten, die in dieser Weise im Wechselverkehr stehen. Den andern Abnehmern gegenüber macht es erhebliche Schwierigkeiten, sie zur Hergabe eines so bestimmten Schuldanerkenntnisses zu bewegen, wie es der Wechsel ist. Ein sehr großer Teil der Kaufleute muß, durch die Konkurrenz gezwungen, dieser Abneigung seiner Abnehmer gegen den Wechsel in hohem Grade Rechnung tragen. Sie vereinbaren daher meist überhaupt keine bestimmten Zahlungs- und Kreditbedingungen, wie sie die Großhändler selbst innehalten müssen. Der Lieferant schreibt zunächst den Rechnungsbetrag an und läßt stillschweigend drei Monate vergehen. Der Käufer seinerseits beachtet jedoch die der Rechnung gewöhnlich vorgedruckten Kredit- und Zahlungsbedingungen — z. B.: drei Monate Ziel oder per Kasse innerhalb 14 Tagen (4 Wochen) mit 1½ % Skonto — meist gar nicht. Wenn ihm die Rechnung kurz nach der Lieferung der Ware zugestellt wird, legt er sie bei Seite. Bücher führt er auch nicht, oder macht sich nur unzureichende Notizen. Vielfach behandelt er geschäftliche Mitteilungen überhaupt nicht mit der nötigen Sorgfalt, noch weniger bewahrt er sie in einer gewissen Ordnung auf, wie es der Vollkaufmann schon in seinem eignen Interesse tut, und so entschwindet dann der Schuldbetrag und der Fälligkeitstag seinem Gedächtnis. Ist nach Ablauf von drei Monaten auch noch keine Zahlung erfolgt, so setzt nun nach einer gewissen Zeit ein kompliziertes Mahnsystem ein, das jeder Kaufmann für seinen Kunden individuell und in eigener Weise ausgebildet hat.

Andere Grossisten haben vielfach noch größere Unbequemlichkeiten und Unzuträglichkeiten und selbst große Unkosten im Verkehr mit ihren säumigen und hartnäckigen Schuldnern. Beispielsweise ist der Zigarrenhändler, der an Gastwirte liefert, häufig genug genötigt, nicht nur den Kunden selbst aufzusuchen, sondern bei ihm sogar noch eine größere Zeche zu machen. Dabei kommt es dann nicht gerade selten vor, daß der Gastwirt die Zahlung immer noch ein paar Mal hinausschiebt und den Lieferanten auf eine bestimmte spätere Zeit vertröstet, um beim nächsten Besuch erst noch einmal einen Verdienst an der unumgänglichen Zeche zu haben. Auch ein Wechsel ist von diesen Schuldnern, erst dann zu erlangen, wenn das Ziel bereits verstrichen oder schon gar erheblich überschritten ist.

In vielen dieser Fälle ist allerdings durch den Wechsel auch nicht viel gewonnen. Meist hat der Kaufmann erst energisch darauf dringen müssen, ehe der Schuldner sich dazu verstanden hat, einen Wechsel zu geben. Verwerten kann er das Akzept des Schuldners meist doch schon nicht mehr, weil der Schuldner in der Regel kaum noch irgendwo Kredit

genießt. Er müßte ihn höchstens bei einem Bankier auf Grund seiner eigenen Unterschrift diskontieren können, natürlich nur zu einem teueren Zinsfuß als bei der Reichsbank, die nur Wechsel mit mindestens zwei guten Unterschriften ankaufen darf. Der Schuldner hat den Wechsel auch nur gegeben, weil er in wirklicher Geldverlegenheit gewesen ist. Schuldner der oben gekennzeichneten Art, die vielleicht das Geld zur Bezahlung bereit liegen haben, wollen dagegen in einer gewissen Böswilligkeit und Verschlagenheit aus ihrem Verschleppungsmanöver nur Gewinn schlagen.

Häufig muß aber der Kreditgeber auch weiterhin in eine oder mehrere Prolongationen der Wechselschuld willigen, entweder weil er den Kunden nicht verlieren will oder weil er auf eine mögliche Besserung seiner Geschäftsverhältnisse rechnet und ihn nicht gleich in den Konkurs treiben will. In den meisten Fällen ist jedoch mit dieser Politik des Kaufmanns nur zu wenig gewonnen. Über kurz oder lang bricht meist doch der Konkurs über den Schuldner herein, und dann ist der Verlust durch die entgangenen Zinsen gewöhnlich noch größer als wenn er die Schuld nicht mehr prolongiert, sondern eingeklagt hätte. Die drückende und große Konkurrenz, unter der die Warenkaufleute zu leiden haben, läßt jedoch ein scharfes Vorgehen nur selten zu, weil es überdies dem Kaufmann oft auch einen Teil seiner andern Kunden abwenden kann. Daß der Lieferant bei größerer Überschreitung des Ziels Verzugszinsen der Wechselsumme zuschlagen muß, vermögen diese Leute nicht einzusehen. Der Kaufmann, der das tut, kann sicher sein, daß er den Kunden verliert.

Wo es angeht, wird er ja einen Kunden, dessen Nachlässigkeit im Bezahlen er kennen gelernt hat, gleich von vornherein durch Verkauf gegen Akzept etwas fester zu nehmen suchen. Trifft er diese Bedingung gleich bei der Festsetzung des Kaufpreises der Ware, so wird der Käufer auch meist einwilligen. Er wird sich nicht selber von vornherein dem Verdacht aussetzen wollen, daß er die Zahlung hinauszögern wolle. Kein Wunder aber, daß so viele der aus diesen Kreisen hervorgehenden Wechsel als „faule" Wechsel anzusehen sind und zurückgewiesen werden, weil man die Art ihrer Entstehung auf den ersten Blick durchschaut und ihre Nichteinlösung mit großer Sicherheit voraussagen kann.

2. Der Wechselverkehr mit kleinen Fabrikanten und ähnlichen Gewerbetreibenden.

Andere Großkaufleute haben wieder mit kleinen, aber kaufmännisch wenig geschulten Fabrikanten zu tun, die meist aus Handwerkerkreisen, kleinen Gewerbetreibenden und andern Berufsklassen hervorgegangen sind. Der Kaufmann, der Roheisen und Zement vertreibt, setzt sein Roheisen an solche kleinen Fabrikanten ab, die Inhaber von kleinen Eisengießereien in der Provinz sind, seinen Zement an Maurermeister, Gutsbesitzer und kleine Fabrikanten, die gewisse Zementsteine herstellen. Auch hier sind wie in unsern früheren Beispielen die Ziele außerordentlich schwankend, vollständig dem einzelnen Falle und der gerade herrschenden Marktlage angepaßt. Wünscht der Kunde ein längeres Ziel,

so wird ihm der Händler entgegenkommen, wenn er nur kreditwürdig ist. Er wird ihn nicht zum Konkurrenten gehen lassen, wenn er auch bei diesem Geschäft einen geringen Nutzen erzielen sollte. Hat der Händler mit augenblicklichen Absatzstockungen zu kämpfen, so wird er auch eher geneigt sein, längere Ziele zu bewilligen, um sein Lager zu räumen.

Die Barzahlungen gehen ebenfalls ganz verschieden ein. Die Schuldforderungen bleiben meist im Buche stehen. Nur ein kleinerer Teil dieser Abnehmer gibt gleich nach erfolgter Lieferung sein Akzept, das dann gewöhnlich auf drei Monate lautet. Ein anderer Teil dagegen will mit Wechseln prinzipiell nichts zu tun haben. Sie wissen mit Wechsel entweder überhaupt nicht umzugehen, oder, wenn sie es wissen, so wollen sie sich doch nicht an einen bestimmten Termin binden. Viele von ihnen bezahlen allerdings auch ohne diese Bindung pünktlich und dann ist gegen ihr Prinzip von ihrem Standpunkt aus nichts einzuwenden. Nur entgeht dem Lieferanten dabei der Vorteil des Geldumschlags, den ihm ein Wechsel bei Bedarf gewähren kann.

Wo aber der Kaufmann es mit Kaufleuten und Fabrikanten zu tun hat, die in bestimmte Kreditformen schon eingeschult, insbesondere an die strikte Wechselform gewöhnt sind, da wickeln sich die Kredit- und Zahlungsverhältnisse durch den Wechsel sehr glatt ab und ohne daß für beide Teile irgend welche Unzuträglichkeiten entstehen. Über jede Lieferung wird der Faktura der entsprechende Wechsel zum Akzept gleich mitgegeben. So verkehrt z. B. der Großhändler für Maschinenöle und Fette mit einer großen Zahl von Bergwerken, Kohlengruben, Maschinenfabriken usw., die diese Hilfsmaterialien unter Abzug des Diskonts möglichst gleich nach der Lieferung bezahlen. Ein anderer Teil der Kundschaft nutzt den Kredit aus, gibt aber sein Dreimonats-Akzept, das der Kaufmann jederzeit diskontieren kann. Auch der Papiergroßhändler, der sein Zeitungs- oder Buchdruckpapier an große und mittlere Zeitungen und Buchverlage liefert, die kaufmännisch geleitet werden, erhält entweder Barzahlung oder Akzept. Mittlere und kleine Zeitungen nehmen wohl auch etwas längere Ziele in Anspruch. —

3. Der Wechselgebrauch im Verkehr mit Handwerkern.

Ein anderer Teil der Großkaufleute setzt überwiegend an Handwerker ab. Der Eisenkurzwarenhändler verkauft seine zahlreichen Waren an Schlosser, Schmiede, Tischler und andere Handwerker. Der Tapetenhändler oder die Tapetenfabriken, die in größeren Städten selbst Zweiggeschäfte unterhalten, haben Maler und Tapezierer, auch Hausbesitzer und Bauunternehmer als Kunden. Der Luxuspapierwarenhändler liefert an kleine Schreibwarengeschäfte, an Buchbinder usw. Der Zwischenhändler in Produkten der chemischen Industrie, der Lack-, Firnis- und Farbenhändler, der Leimgroßhändler, der große Drogist usw. setzen außer an kleine Drogisten, Detaillisten in der Provinz, an Maler, Tischler, Buchbinder usw. ab.

Diese verschiedenen Kategorien der Handwerker und kleinen Gewerbetreibenden, die im Laufe eines Monats mehrmals kaufen, lassen

die entnommenen Waren gewöhnlich in einem Gegenbuch des Käufers und in den Büchern des Kaufmanns auf dem Konto des Kunden anschreiben, und je nach der Vereinbarung mit dem einzelnen Abnehmer, wird monatlich, vierteljährlich oder bei Jahresschluß abgerechnet. Es werden also den kreditwürdigen Handwerkern Kredite von ¼—½ Jahr, oft auch darüber gegeben. Die Kaufleute geben ihnen, falls sie nur einigermaßen ausreichende Sicherheit verbürgen, gern Kredit, weil diese Kunden dann immer wieder zu ihnen kommen, während sie sonst von einem zum andern Lieferanten laufen.

Ein Wechsel kommt also zunächst gar nicht in Betracht, sondern nur Buchkredit. Die Summierung der einzelnen, meist nur kleinen Posten in der laufenden Rechnung ist für beide Teile die bequemste Form. Der Wechsel dagegen verursacht Kosten, und kein Geschäftsmann kann daran denken, solche kleinen Summen auf Wechsel zu stellen. Auch die Monatsendsummen auf Wechsel zu stellen, geht meist nicht. Der Kaufmann muß allgemein mit der großen Abneigung der Handwerker gegen Wechsel rechnen. Wenn ein großer Handwerker einmal beim Bezug eines großen Postens sein Akzept über den Kaufpreis geben soll, so wird dies gleich beim Abschluß des Kaufes ausgemacht, kommt aber im allgemeinen nur selten vor. Hat er Buchkonto, so wird auch dieser Posten wie die andern verbucht.

A. Die Prolongationswechsel.

Überwiegend kommen die Wechsel auch in diesen Kreise erst zu Stande, wenn das freie Ziel von drei Monaten oder der Jahresschluß, an dem gewöhnlich durch Übersendung eines Rechnungsauszuges an die bestehende Verbindlichkeit erinnert wird, bereits erheblich überschritten worden ist. Einer oder der andere Schuldner denkt dann wohl selbst an seine Schuld, schickt aber nur einen Wechsel mit 3 oder 4 Monaten Laufzeit ein. Andere wiederum müssen etwas energischer zur Einhaltung eines bestimmten Termins bei der Begleichung ihrer Schuld gezwungen werden. Immerhin muß auch diese Mahnung der großen Konkurrenz wegen möglichst zart und schonend geschehen. Ein Wechsel über die Schuld ist nicht immer leicht zu erlangen. Den hohen Wert der kaufmännischen Wechsel hat er dann auch meist gar nicht mehr. Höchstens hat der Kaufmann die unbedingte Anerkennung der Warenschuld in einem Wechselakzept in der Hand und kann, wenn von dem Kunden überhaupt noch etwas zu holen ist, seine Forderung schnell beitreiben. Wie die Verhältnisse nun aber meist liegen, verschlägt auch gegen viele Kunden selbst die enge Bindung durch einen Wechsel nicht. Gegen Fälligkeit des Wechsels gestehen sie einfach ihre Zahlungsunfähigkeit ein, und dem Kaufmann bleibt dann meist nichts weiter übrig als zu prolongieren und den Wechsel selbst einzulösen. Dadurch werden die an sich schon lang bemessenen Kreditfristen noch erheblich länger. Ein großer Teil der Maler, Tischler, Buchbinder usw. wird überdies häufig genug zahlungsunfähig, so daß der Kaufmann noch sehr oft die empfindlichsten Verluste erleidet.

In der chemischen Industrie liegen die Verhältnisse etwas anders. Viele der hier in Frage kommenden Wechsel entstehen, weil ein gewisser Brauch Platz gegriffen hat, nicht nur dann, wenn die Schuld bereits längst fällig gewesen ist, sondern die Waren werden sehr häufig gleich gegen das Akzept des Kunden verkauft. Bezieht ein Handwerker z. B. einen Barrel Firnis, so liegt der Faktura schon gleich ein entsprechender Blankowechsel bei, der nur akzeptiert zu werden braucht. Lack, Firnis und Farben werden, wenn auch Ausnahmen vorkommen, gegen Dreimonats-Akzept verkauft. Dies ist das übliche Ziel, doch kommen auch ungünstigere wie auch solche von 2 Monaten und vier Wochen vor. Dann gibt es aber auch viele Artikel in dieser Branche, die netto Kasse zu bezahlen sind.

B. Die kleinen Wechsel.

Nicht nur viele kleine Wechsel entstehen in diesem Handelszweige, sondern sie lauten noch dazu auf Nebenplätze. Die Handwerker werden von den Reisenden der Großhändler und Fabrikanten, die vielfach direkt mit der Kundschaft in Verbindung stehen, in allen Gegenden aufgesucht. Sie wohnen vielfach in kleinen Städten, wo keine Bank besteht. Da diese Wechsel nun häufig nicht prompt eingelöst werden, so verursachen sie noch viele Schwierigkeiten und Unbequemlichkeiten beim Einzug und bei Aufnahme des Protestes überdies hohe Kosten, die oft im argen Mißverhältnis zu den kleinen Wechselsummen stehen. Darüber ist schon viel geklagt worden.

4. Die Verlängerung der Kreditfristen durch die Konkurrenz.

Einen großen Teil der Schuld an diesem Übelstand ist der Tatsache zuzuschreiben, daß der Verkauf der Grossisten an die Kunden gerade auch unter einem gewissen oft recht starken Druck der Konkurrenz geschieht. Es ist einfach eine wirtschaftliche Machtfrage, die den Zwischenhändler eher als den großen Fabrikanten zur Nachgiebigkeit zwingt. Dieser braucht nicht so oft ein längeres Ziel zu bewilligen, weil er seine Ware auch sonst absetzt. Der einzelne Kunde macht für ihn nicht soviel aus wie für den Händler oder den kleineren Fabrikanten. Welche Bedeutung den Konkurrenzverhältnissen zukommt, das zeigt gerade die öfter zu konstatierende Tatsache, daß da, wo sich in einem Gebiet die Konkurrenz weniger fühlbar macht, die Zahl der kleinen Betriebe und Händler, die den Kunden direkt besuchen, sich erheblich verringert, die Kunden also weniger von den Lieferanten überlaufen werden, auch die Kreditverhältnisse besser werden, insbesondere die Zahlungsfristen kürzer und die Zahlungstermine besser eingehalten werden. (Vgl. Handelskammerbericht für Zittau 1904, S. 270).

A. Die langen Kreditfristen im Lederhandel.

Noch ein Beispiel mag hier Platz finden aus einem andern Handelszweige, der wegen der Länge des Kredits, der gewährt werden muß

und sich auf alle Zwischenglieder dieses Erwerbszweiges bis hinauf zum Fabrikanten überträgt, von Interesse ist. Im Lederhandel überwiegen die langen Kreditfristen. Das Borgen der Konsumenten, die sich bei ihrem Schuhmacher die Schuhe nach Maß anfertigen und ihn sehr oft übermäßig lange auf Bezahlung warten lassen, zwingt den Schuhmacher dazu, vom Lederhändler einen längeren Kredit zu nehmen und greift von diesem auf den Lederfabrikanten über, der dem Lederhändler vielfach ebenfalls Kredit geben muß. Jeder ist von der Zahlungsfähigkeit des andern abhängig und die Fristen müssen oft von Monat zu Monat verlängert werden. Der Lederhändler verkehrt mit dem Fabrikanten sehr viel in Wechseln, die gewöhnlich auf drei Monate gestellt sind, dann aber oft genug auch verlängert werden müssen. Auch hier sind natürlich große Verschiedenheiten vorhanden. Ein sehr kapitalskräftiger Lederhändler wird sich sehr große Posten Leder gegen bar auf Lager legen können, während ein anderer selbst kleinere Posten nur gegen Akzept kaufen kann. Häufig schaltet der Fabrikant auch den großen Zwischenhändler aus und verkehrt durch seine Reisenden direkt mit den mittleren und kleinen Händlern, denen er auch je nach ihrer Bonität Wechselkredit gibt, oft in der Weise wie den kleinen Kaufleuten.

Den Schuhmachern gibt der Lederhändler in der Regel Buchkredit. Die einzelnen Posten Leder und sonstiger Materialien werden in einem Gegenbuch belastet, monatsweise in der Regel aufgerechnet und beglichen oder ratenweise bezahlt. Die Abzahlung zögert sich vielfach sehr lange hinaus, und oft genug erleidet der Lederhändler durch die Zahlungsunfähigkeit der Schuhmacher Verluste.

B. Die Borgwirtschaft.

Die Wurzel des Übels ist darin zu suchen, daß selbst die zahlungsfähige und gutsituierte Kundschaft sich in hohem Maße daran gewöhnt hat, beim Schuhmacher auf lange Zeit zu borgen. Der kapitalskräftige Schuhmacher ist in der Lage, sich die Vorteile des Einkaufs im großen und gegen Barzahlung zu sichern sowie seiner feinen Kundschaft bei einem reichlich höheren Preise der Ware den gewünschten langen Kredit zu gewähren, was von größter Bedeutung für die Erhaltung des Kunden ist. Der unbemittelte kleine Meister hat dagegen alle Übelstände des Zwergbetriebes zu kosten. Schon beim Bezug des Leders ist er auf den Einkauf im kleinen angewiesen und muß meist borgen. Da er die Zahlungstermine nicht pünktlich einhalten kann, gerät er bald in eine für ihn verhängnisvolle Abhängigkeit von dem Händler. Er muß alles teurer bezahlen und darf keine Einwendungen machen. Seine Außenstände kommen dagegen tropfenweise ein. Manche Forderungen stehen jahrelang aus. Seine Kunden zu mahnen, kann der Handwerker nicht wagen, ohne Gefahr zu laufen, sie zu verlieren. Dazu gestaltet der wachsende Wettbewerb der Schuhmagazine und Ramschgeschäfte die wirtschaftliche Lage der Schuhmacher immer schwieriger.

In ähnlicher Weise ist das Borgen der konsumierenden Kundschaft im Schneidergewerbe zur Plage geworden. Die Schneider müssen ihren

Kunden oft einen reinen Personalkredit von 10—12 Monaten gewähren, da sie natürlich hier von dem Eigentumsvorbehalt keinen Gebrauch machen können. Auch andere Handwerker und Gewerbetreibende klagen, daß sie oft bis sechs Monate warten müssen, ehe ihre Kundschaft bezahlt, während sie gern ihre Rechnungen bar bezahlen möchten, um sich den Nutzen des Diskonts zu sichern. Diese übermäßige Borgwirtschaft zieht mit Notwendigkeit das Borgen beim Lieferanten nach sich.

Allgemein herrscht bei uns in Deutschland ein solches Borgsystem. Daraus entsteht jene übermäßig große Abhängigkeit aller der verschiedenen mit einander verbundenen Geschäftsleute und jene große Unsicherheit, die bei dem Ausbruch einer wirtschaftlichen Krisis die verhängnisvollsten Folgen nach sich ziehen kann. Wird in einer Krisis der größte Teil der Konsumenten infolge Arbeitslosigkeit oder Arbeitsschmälerung zahlungsunfähig, so geraten auch die Detaillisten in Geldverlegenheit. Sie können ihren Verpflichtungen ihren Lieferanten gegenüber nicht nachkommen, diese wieder ihre fälligen Verbindlichkeiten bei ihren Banken nicht einlösen. Ein Teil von ihnen muß schließlich die Zahlungen einstellen und zieht andere Firmen mit in ihren Sturz. So bricht das ganze staffelartig aufgebaute Kartenhaus zusammen, wenn die Unterlage, die Zahlungsfähigkeit der Konsumenten, geschmälert ist. Wenn die Konsumenten dagegen allgemein ihren laufenden Bedarf sofort bar bezahlen würden, wären alle diese schädlichen Wirkungen mit einem Schlage beseitigt. Die ganze Güterproduktion stände auf einer viel widerstandsfähigeren und kapitalskräftigeren Grundlage da als jetzt. Infolge des langen und unbestimmten Kreditnehmens der Konsumenten sind die Produzenten jedoch gezwungen, auch ihrerseits einen übermäßig langen Kredit zu beanspruchen, Der kleine und selbst der mittlere Kaufmann, der Handwerker und der Gewerbetreibende verlangen allgemein von ihren Lieferanten einen viel zu langen und viel längeren Kredit von ¼, ½ Jahr und darüber, als das z. B. in England und Frankreich der Fall ist.

Beide Länder sind in dieser Beziehung für Deutschland vorbildlich. Dort wird in ähnlichen Fällen nur kurzer Kredit gegeben und genommen, und dann nur gegen Akzepte, die sogleich überall zu Zahlungen verwertet werden können.

C. England und Frankreich.

Während bei uns die Großkaufleute ganz überwiegend die Kolonial- und Materialwaren gegen dreimonatliches Ziel beziehen, das allerdings meist durch Akzept festgelegt wird, kaufen die englischen Großkaufleute fast alles und selbst die größten Posten gegen bar ein. Setzen sie nun in kleineren Posten ihre Waren an die kleinen Kaufleute des Landes ab, so wird fast durchgängig ein Ziel von höchstens vier Wochen gewährt. Nur selten und dann nur um wenige Tage wird dieses Ziel von den Kaufleuten überschritten. Ein großer Teil bezahlt vielmehr bar oder in Checks unter Abzug eines gewissen Skontos. Die Geschäftsleute sind an diese um so viel promptere Zahlungsweise so gewöhnt, daß so lange Ziele dort bei weitem nicht so häufig vorkommen wie bei uns. Auch jene

Verschleppungstaktik, wodurch Außenstände in Beträgen von wenigen hundert Mark, wenn überhaupt, oft erst nach einem Jahre und länger, und dann nur in kleinen Beträgen abbezahlt werden, kennt man in England bei weitem nicht in solchem Maße wie bei uns. Der Lieferant würde auch sogleich strenge gegen den säumigen Abnehmer vorgehen. Einige Kunden erhalten, weil sie es so wünschen, alle 14 Tage, andere alle vier Wochen Auszüge zugestellt. Der Kassierer hat nun streng darüber zu wachen, daß alle fälligen Forderungen seines Hauses pünktlich eingehen. Die Agenten der Kaufleute, die die Abnehmer auf ihren Reisen besuchen, nehmen gewöhnlich eine Liste der Schuldner ihrer Firma mit und ziehen die einzelnen Beträge ein. Bleibt ein Detailliſt mit einem oder zwei Warenposten rückständig, so wird er gemahnt und erhält einen neuen Warenposten nicht eher als bis er einen erheblichen Teil der bestehenden Schuld getilgt hat. Alle diese Zahlungen geschehen entweder in bar oder durch Check, der nicht wie bei uns im eingeschriebenen Brief, sondern ausschießlich im einfachen Brief eingeschickt wird. Ein Checkkonto bei einer Bank unterhält Jeder, der im geschäftlichen Leben etwas bedeuten will. Von Wechseln ist bei diesen Transaktionen so wenig die Rede, daß man selbst in den größten Geschäftshäusern im Monat nur wenig Wechsel zu sehen bekommt. Das geht so weit, daß bedeutende Geschäftshäuser oft gar kein Wechselkonto in ihren Büchern führen. Von Frankreich gilt ähnliches. Dort betragen die Zahlungsfristen etwa 30 Tage oder komptant.

Wunderlich nimmt es sich gegenüber diesen kurzen Kreditfristen aus, daß bei uns noch die Begleichung einer Verbindlichkeit, wenn sie innerhalb 14 Tagen oder 4 Wochen geschieht, als „Kasse"zahlung angesehen wird und den Schuldner zum Abzug des ganzen Diskonts berechtigt. Nur wenige Branchen und Geschäftshäuser vermögen eine Abstufung des Skontoabzuges von Monat zu Monat durchzusetzen. (3 Monate Ziel oder 1½ %, 2 Monate oder 1 %, 1 Monat oder ½ %).

Vor allem hat das Borgen der Konsumenten in diesen Ländern bei weitem nicht die Ausdehnung wie bei uns in Deutschland. Gewiß ist zum guten Teil an der Borgwirtschaft die Gewöhnung des deutschen Publikums schuld, die in dieser Hinsicht in England bei weitem nicht diesen Umfang hat. Ein weiterer Grund für die geringere Verbreitung der schlechten Sitte des langen Borgens spricht aber wesentlich mit. In England kennt man nämlich ein so präzises Anmeldewesen wie bei uns überhaupt nicht. Dort zieht ein Jeder zu, wohnt und zieht wieder aus, ohne daß irgend eine polizeiliche An- und Abmeldung stattfindet. Dem böswilligen Schuldner ist es also leicht gemacht, sich eines Tages seinen Verpflichtungen zu entziehen. Infolge dessen wird natürlich ein so ausgedehntes Kreditgeben an Konsumenten überhaupt erschwert und unmöglich gemacht. Kredit gibt der englische Detailliſt daher überhaupt nur einem Kunden, den er schon Jahre lang kennt, und von dem er weiß, daß er einen festen Wohnsitz hat, Grundbesitzer, Beamter usw. ist.

Es ist klar, daß ein Land, in dem sich die große Masse der kleinen Schuldner daran gewöhnt hat, seine Verbindlichkeiten schnell zu begleichen, dem andern gegenüber, das unter einem weitverzweigten Borgsystem zu

leiden hat, bedeutend voraus ist. Es kann auch gar keinem Zweifel unterliegen, daß England seine erste Stelle im Welthandel in nicht geringem Maße mit dem Umstande verdankt, daß in seiner Volkswirtschaft die Verschuldung nicht annähernd eine so große Rolle spielt wie in Deutschland. Im Gegenteil werden dort, abgesehen von dem größeren Nationalreichtum in viel breiteren Schichten der Bevölkerung und viel allgemeiner als bei uns große Depositenkapitalien bei den Banken als Guthaben ständig gehalten und so der wirtschaftlichen Produktion immer von neuem zugeführt. Der Mangel dieser beiden Momente muß aber bei uns doppelt schwer ins Gewicht fallen, weil Deutschland im allgemeinen nicht so kapitalsreich wie England ist.

Unsere Kaufleute sind sich selbstverständlich einig in der Verurteilung des noch so allgemein verbreiteten Borgsystems. Sie sehen auch die großen Vorteile sehr gut ein, die der Wechsel für die Verbesserung der Zahlungs- und Kreditbedingungen bringen kann. Ein Erfolg in dieser Beziehung scheint jedoch so lange ausgeschlossen, als es nicht gelingt, die Vorbedingungen für eine allgemeinere Verwendung des Wechsels auch in den Kreisen zu erzielen, die sich sehr gut des Wechsels in ihrem Geschäftsleben bedienen könnten. Diese Vorbedingungen liegen vor allem in einem einmütigen und gesicherten Vorgehen der interessierten Kreise. Die Kleinkaufleute und sonstigen Gewerbetreibenden müßten geschlossen vorgehen, die Borgwirtschaft des konsumierenden Publikums einzudämmen. Ferner müßte die heute noch so allgemein zu beobachtende Abneigung der kleinen Gewerbetreibenden gegen den Wechsel und die weit verbreitete Unkenntnis über seine rechtliche und wirtschaftliche Bedeutung beseitigt werden. Die Groß-Kaufleute ihrerseits müßten mehr wie bisher auf Einhaltung gewisser kurz bemessener und festbestimmter Termine beim Verkauf ihrer Waren halten. Daß in dieser Beziehung bisher so äußerst wenig erreicht worden ist, hat seinen Grund in der in allen Teilen des Warenhandels herrschenden übergroßen Konkurrenz, die eine Einigung heute noch nahezu als ausgeschlossen erscheinen läßt. Ein großer Teil der Kaufleute setzt seine Waren ab, solange ihre Kunden nur immer den Mindestanforderungen zu entsprechen scheinen, die sie an deren Zahlungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit im eigenen Interesse notwendig stellen müssen. Verlangt der Kunde mit dem oft erdichteten Hinweis darauf, daß ihm irgend ein Konkurrent ein gewisses langes Ziel bewilligt, so erhält er oft auch dieses Ziel von dem Grossisten, weil einer den andern aus dem Felde zu schlagen sucht. Im Warengroßhandel sind dagegen bestimmte Kreditfristen und vielfach auch das Ziel von drei Monaten, das im Akzept gegeben wird, vorherrschend, wenn auch häufig Ausnahmen gemacht werden.

5. Handelszweige ohne Wechselverkehr.

Es kann aber auch andererseits ganz auf der Eigenart des Geschäfts und dem Geschäftsprinzip des einzelnen Kaufmanns beruhen, wenn er den Wechselverkehr möglichst meidet.

So war bei einem feinen Ausstattungsmagazin, dessen Hauptartikel feine Luxussachen aus Bronze, Fayence u. a. bildeten, kein Wechsel-

verkehr vorhanden. Die Kundschaft eines solchen Geschäfts gehört natürlich überwiegend den wohlhabenden Schichten der Bevölkerung an. Wenn solche Kunden, wie es wohl vorkommt, auf größere Objekte Kredit in Anspruch nehmen, so würde der Inhaber unter den gegenwärtigen Verhältnissen seinem Geschäft allerdings mehr schaden als es fördern, wenn er in einem solchen Falle den Käufer zur Unterzeichnung eines Wechsels veranlassen wollte. Ein großer Teil dieser gutsituierten Kundschaft gehört zu den Beamten, die erfahrungsgemäß das Ansinnen, einen Wechsel zu geben, ganz anders als ein Kaufmann beurteilen. Sie sehen es fast wie eine Beleidigung, mindestens aber als den Beweis eines großen Mißtrauens gegen sich an. Die meisten Privatkunden lassen sich auch gar nicht erst auf die Unterzeichnung eines Wechsels ein. Tun sie es ausnahmsweise, so kann er sicher sein, daß sie es meist mit dem Gedanken tun, ein zweites Mal nicht wieder in dem Geschäft zu kaufen.

Andere Kaufleute nehmen aus Geschäftsprinzip von den kleinen Kaufleuten keine Wechsel, weil sie von vornherein gegen die Hineinziehung der kleinen Leute in den Wechselverkehr sind. Viele unserer Warenhäuser haben ebenfalls die Sitte eingeführt, sowohl im Verkehr mit ihren Kunden, und zwar ausschließlich, wie auch demzufolge meist mit ihren Lieferanten an der Barzahlung festzuhalten. Andere Warenhäuser sowie die Geschäfte, die mit Erzeugnissen der Textilindustrie handeln, beziehen die verschiedenen Fabrikate dieses so mannigfachen und ausgedehnten Industriezweiges wieder mehr oder weniger auf Kredit, die Verhältnisse liegen im einzelnen außerordentlich verschieden. Von ihrer Kundschaft, kleineren Geschäften der Branche in Provinzstädten und großen Verbrauchern wie Hoteliers, nehmen sie dann auch Akzepte von dreimonatlicher und auch längerer Laufzeit an.

6. Der Wechselverkehr beim Warenabsatz ins Ausland.

Der Vollständigkeit halber wollen wir an dieser Stelle auch noch die Art des Wechselgebrauchs beim Absatz ins Ausland in einer der Hauptformen und deren gebräuchlichsten Modifikationen kurz — siehe S. 4 — zur Darstellung bringen.

Nehmen wir an: Ein Kaufmann hat ein bestimmtes Quantum Getreide nach Skandinavien, Rußland, Großbritannien oder Nordamerika ausgeführt. Er schreibt nun einen Wechsel oder Duplikate — Prima-, Sekunda-, Tertiawechsel — über den Gegenwert der Ladung in Mark oder in der fremden Währung aus und übergibt den Primawechsel zusammen mit dem Konnossement, der Versicherungspolice usw. dem befreundeten Bankhause seines Ortes zur Einholung des Akzepts des ausländischen Käufers. Das Bankhaus seinerseits erledigt diesen Auftrag, indem es durch die ihm bekannte ausländische Bank am Wohnort des Käufers die Dokumente präsentieren und die beigegebene Prima von diesem akzeptieren läßt, wofür ihm die Verladungspapiere ausgehändigt werden. Darauf wird der akzeptierte Primawechsel wieder an das erstere Bankhaus zurückgesandt. Der Verkäufer, der den Sekundawechsel in der

Hand behalten hatte, kann nunmehr vereint mit der Prima über die Wechselsumme verfügen. Vielfach wird er seinen Devisenwechsel noch vor Verfall diskontieren oder sonst weitergeben, um den Kaufpreis zu realisieren. Die Banken und die Reichsbank kaufen solche Devisen unter bestimmten Bedingungen an, große Häuser verwerten sie auch wohl selbst unmittelbar an der Börse.

Im einzelnen können einige Änderungen in diesem Verlauf eintreten. So bleibt z. B. die akzeptierte Prima meist bei dem ausländischen Bankhause „zur Verfügung der zugehörigen Sekunda" liegen. Kurz vor dem Fälligkeitstermin muß dann der legitimierte Inhaber die Prima zuerst dort abheben, um die Wechselsumme vom Käufer einziehen zu können. Die weiteren kleinen Abweichungen und die Gesichtspunkte, die dafür maßgebend sind, erörtern wir, wie gesagt, im Rahmen dieser Abhandlung nicht näher.

Materiell wichtiger sind nun die verschiedenen Laufzeiten dieser Devisen. Sie richten sich naturgemäß nach den Entfernungen, die die Ware zurückzulegen hat, nach den Absatz- und Kreditverhältnissen der beteiligten Kaufleute, insbesondere des importierenden Ausländers, nach dem sog. Usancen, die sich im Verkehr der beiden handeltreibenden Länder und innerhalb der einzelnen Exporthandelszweige herausgebildet haben, und denen sich der einzelne Kaufmann anpassen muß u. a. m. Allgemein ergibt sich aber aus dem Zusammenwirken aller Faktoren, daß die für den Verkehr mit dem Auslande üblichen Fristen bei weitem länger sind als die inländischen Kreditfristen. 4—6 Monate ist im allgemeinen die übliche Kreditdauer. Sie wird teils von vornherein fest bestimmt, z. B. vier Monate vom Datum der Faktura ab, teils auf eine Anzahl Tage oder mehrere Monate nach Sicht gestellt. In diesem Falle muß der Wechsel dann zur Feststellung des Verfalltages besonders präsentiert werden. Eine Reihe von Waren entspricht auch den sog. Kassaartikeln, und die Wechsel, die darüber ausgestellt sind, werden dann entweder bei Sicht oder in wenigen Tagen nach Sicht fällig.

Steht ein großer deutscher Exporteur mit einem ausländischen Kommissionshause seiner Branche seit Jahren in regem Verkehr, so erleidet der Wechselverkehr Modifikationen anderer Art und nimmt andere Formen an. Hier kommt dann häufig der bequemere Kontokorrentverkehr zu größerer Geltung. Der exportierende Kaufmann bezw. Fabrikant belastet das ausländische Kommissionshaus für die einzelnen Beträge der Warenlieferungen. Der Kommissionär zeigt die verkauften Warenbeträge in gewissen Zeiträumen dem Exporteur an. Diesem steht es dann gewöhnlich frei, bis zu ⅔ des verkauften Warenwertes auf das Kommissionshaus zu trassieren. Andrerseits kommt es auch vor, daß dieses auch darüber hinaus Vorschüsse auf die gelieferte, aber noch nicht verkaufte Ware gewährt; oder der exportierende Kaufmann nimmt sogleich mit der einzelnen Lieferung, also noch ehe die Ware verkauft ist, den Wechselkredit der Kommissionsfirma in Anspruch. Freilich begeben die Lieferanten sich damit schon sehr in die Hände des kapitalskräftigen Kommissionshauses, das sein Übergewicht dann meist in der Weise geltend macht, daß es sich hohe Zinsen für die Vorschüsse zahlen läßt.

V. Die wirtschaftlichen Vorteile des allgemeinen Wechselgebrauchs im Handel.

Im Laufe der letzten 50 Jahre ist der Wechsel immer allgemeiner an die Stelle des einfachen Buchkredits getreten. Im Warengroßhandel hat der Wechsel so an Umfang und Bedeutung gewonnen, daß heute der Buchkredit beim Warenkauf und -verkauf im größern Verkehr und im Welthandel sehr viel seltener als früher angewandt wird. In der Wechselform vollziehen sich vielmehr zum allergrößten Teil die gewaltigen Umsätze im Welthandel. Es kommen im Großhandel wohl Modifikationen derart vor, daß die Kreditgeschäfte bei regerem Verkehr auf beiden Seiten zunächst in laufender Rechnung verbucht werden. Je nach der Vereinbarung wird aber später der gesamte Betrag in die Form des Wechsels gebracht. Das ist nur berechtigt und natürlich. Denn die laufende Rechnung, die die Leistungen und Gegenleistungen zweier Kontrahenten in einer bestimmten kurzen Periode auf den Seiten des Kontos fortlaufend verbucht, ist in vielen Fällen eine sehr zweckmäßige Kreditform, die neben dem Wechsel sehr gut bestehen kann.

1. Die Vorteile des Wechselkredits im allgemeinen.

Der Wechselkredit hat aber andrerseits auch vor den andern Formen des Personalkredits ganz erhebliche Vorteile voraus. Ist es dem Kaufmann zunächst nur um die unbedingte Anerkennung des Kaufpreises und dessen Zahlung an einem bestimmten Tage zu tun, so wird er diesen Zweck in der Form des Wechsels am besten erreichen, wenn er nicht mit der Kreditierung an den Käufer überhaupt schon irrtümlich gehandelt hat. Ein Wechsel muß am Zahltage eingelöst werden. Der Kaufmann kann beim Wechsel, den er vom Käufer erhalten hat, mit größerer Sicherheit auf den pünktlichen Eingang seiner Forderung rechnen, als wenn er nur gegen Buchkredit verkauft hätte. Das ist für seinen Geschäftsbetrieb ein außerordentlich bedeutsames Moment. Beim Buchkredit ist er in viel höherem Maße der Laune und dem guten Willen des Käufers überantwortet. Es ist bekannt, daß viele Kunden, indem sie geflissentlich ihre Zahlungsfähigkeit betonen, den Termin der Zahlung immer weiter hinausschieben und so durch die verdienten Zinsen den Kaufpreis der Ware noch um ein Bedeutendes herabdrücken. Einige von ihnen sind selbst so hartnäckig, daß sie es gar auf ein gerichtliche Klage ankommen lassen. Von Zeit zu Zeit wissen die Handels- und Gewerbekammern immer wieder von solchen säumigen Schuldnern zu berichten. Im Falle des Buchkredits muß sich der Lieferant auch viel eher zu einer Prolongation verstehen, wenn er den Kunden nicht verlieren will. Hat er dagegen einen Wechsel in Händen, so hat er damit eine ganz andere Handhabe, den Schuldner zu zwingen, den Zahlungstermin einzuhalten. Gewiß wird er im einzelnen Falle auch

beim Wechsel Verlängerung des Ziels eintreten lassen, wie der Kaufmann überhaupt den konkreten Fall ins Auge zu fassen hat und nicht etwa schablonenmäßig verfahren darf. Hat er jedoch einen Wechsel über eine Schuld, so ist er eher in der Lage, eine ihm unbegründet erscheinende Prolongation abzulehnen. Das schnelle Gerichtsverfahren, das dem Wechsel zur Seite steht, verhilft ihm dazu, hier noch zu retten, was aus dem fehlgeschlagenen Kreditgeschäft überhaupt zu retten ist. Er braucht sich die Schuld nicht so lange vorenthalten zu lassen, erleidet nicht erst noch einen großen Verlust an Zinsen, um zuletzt beim Konkurs des Schuldners doch nur mit einem geringen Bruchteil der Schuld herauszukommen.

Der zweite wichtige Vorteil des Wechselkredits vor dem Buchkredit liegt in der viel größeren Beweglichkeit des Wechselkredits gegenüber dem fast unbeweglichen Buchkredit. Die im Buche belasteten Summen sind nicht eher als bei Ablauf des bewilligten Zieles fällig und verfügbar, ob dann mit Sicherheit, das hängt eben, wie gesagt, ganz von der persönlichen Bonität des Schuldners ab. Wollte der Lieferant aber die kreditierte Summe ganz oder teilweise früher verwerten, so würde er sich zu Konzessionen dem Kunden gegenüber verstehen müssen, wenn dieser vermöge seiner eigenen Dispositionen überhaupt auf eine frühere Zahlung eingerichtet ist. Ein solches direktes Ersuchen an den Kunden ist überdies der wirtschaftlichen Stellung des Lieferanten mehr schädlich als förderlich, und ohne zwingenden Grund wird er sich nicht leicht dazu verstehen. Auch die allgemeine Bestimmung, bei früherer Zahlung in Form von Skonto, Rabatt usw. Abzüge gewähren zu wollen, verbürgt keineswegs einen genügenden Erfolg für den Kaufmann. Große Beachtung verdient auch die **Eskomptierung von Buchforderungen,** die in Österreich einige Bedeutung erlangt hat. In Deutschland ist diese Form dagegen sehr wenig in Übung. Es ist auch nicht zu verkennen, daß ihr eine gewisse Umständlichkeit eigen ist und auch wohl bleiben wird, die einer allgemeinen Übung wohl dauernd im Wege stehen wird.

Bei weitem größere Vorteile bieten sich dagegen dem Verkäufer, wenn das abgeschlossene Geschäft in der präzisen und zweifelsfrei akzeptierten Wechselform niedergelegt ist, wo Tag und Ort der Zahlung und die Höhe der zu zahlenden Summe genau bestimmt sind. Diese Bestimmtheit der Form macht den Wechsel gerade zum Handelsobjekt, zum Träger der darin verbrieften Geldsumme, die nun unter Vermittlung einer Bank jederzeit vor Verfall verwertet werden kann. Gerade diese Möglichkeit der jederzeitigen bequemen Verwertung des Wechsels durch Diskontierung ist es, die neben der hohen Gewähr pünktlicher Zahlung den Lieferanten bestimmen, wenn irgend möglich, die Wechselform zu wählen. Die Diskontierungsmöglichkeit und -fähigkeit des Wechsels ist es aber auch, die dem Wechsel eine so große Bedeutung in der Volkswirtschaft sichert. Der einfache Buchkredit ist auch mit bedeutenderen Risiko für dem Kaufmann verbunden. Beim Wechsel dagegen wird jeder neu in den Wechselverband eintretende Gläubiger durch die Weitergabe des Wechsels mit verpflichtet für den richtigen Eingang der Wechselsumme. So gewinnt der Wechsel gerade durch die Weitergabe an Sicherheit.

2. Vorteile des Wechselgebrauchs für den Lieferanten.

Ist es dem Großkaufmann, — für den Industriellen gilt das nämliche — gelungen, wenn auch nicht die ganze, so wenigstens den größeren Teil der Kundschaft in den Wechselverkehr einzubeziehen, so hat er damit seine ganze Geschäftsführung und seinen Betrieb auf eine viel sichere Grundlage gestellt. Er hat nicht nur eine größere Gewähr für den ununterbrochenen Fortgang seines Geschäfts, sondern ist auch in der Lage, seine Unternehmungen und seine Umsätze auszudehnen. Er hat die Möglichkeit gewonnen, sein Betriebskapital je nach Bedarf immer wieder disponibel zu machen. Mit Hilfe des Wechsels kann er eine Menge Geschäfte eingehen, die sonst aus Mangel an flüssigem Kapital unterbleiben müßten. Er steht seinen Kunden und Geschäftsfreunden gegenüber viel freier und selbstständiger da und kann die Chancen einer günstigen Konjunktur viel besser ausnützen; insbesondere braucht er nicht wegen Mangels an Barmitteln den günstigen Augenblick für seine Einkäufe vorübergehen zu lassen. Gerade der Zwischenhändler ist zur Erfüllung seiner wirtschaftlichen Aufgabe in hohem Maße auf den pünktlichen Eingang seiner Außenstände angewiesen. Will er sein Geschäft mit Vorteil betreiben, so muß er genau kalkulieren, und das kann er wieder nur, wenn er mit dem bestimmten Eingang seiner Forderungen rechnen kann. Daher ist aber der Wechsel ein unumgänglich notwendiges Kreditmittel für den Geschäftsbetrieb des Kaufmanns.

3. Vorteile des Wechselgebrauchs für den Abnehmer.

Aber auch dem kleineren Kaufmann, dem Handwerker und Gewerbetreibenden kann der Wechsel große Vorteile bringen. Die technischen und Verkehrsfortschritte und die sonstigen wirtschaftlichen Veränderungen der Neuzeit, denen auch sie sich nicht haben verschließen können, rücken sie den größeren, angesehenen Angehörigen ihres Gewerbes erheblich näher und weisen sie auch dadurch auf die Anwendung des Wechsels hin. Überdies sollte schon der eine Vorteil, der ihnen aus der Einbeziehung in den Wechselverkehr erwächst, mitbestimmend für sie sein. Ihre Unterschrift erscheint auf Wechseln, zuerst als Bezogene, und es ist ihnen damit Gelegenheit gegeben, im größern Verkehr ihre Zahlungsfähigkeit zu erweisen. Dadurch wird es ihnen nach einigen Jahren leicht sein, gelegentlich ihren Kredit und damit auch ihren eigenen Geschäftsbetrieb zu erweitern. Ja, es ist nicht ausgeschlossen, daß sie auf diesem Wege sich zu Kaufleuten bezw. Fabrikanten aufschwingen, die nun ihrerseits auch aktiv am Wechselverkehr teilnehmen. Auf keinem andern Wege wird ein tüchtiger Geschäftsmann so sicher seinen Kredit befestigen und erweitern als im Wechselverkehr. Unbegreiflich ist es daher, daß eine so große Zahl von Angehörigen des gewerblichen Mittelstandes, die sehr gut im Wechselverkehr stehen könnte, sich noch immer den Vorteilen verschließt, die der Wechsel auch ihnen unzweifelhaft bringen kann. Nur eine kleine Zahl der Wohlhabenden unter ihnen nimmt im Verkehr mit ihren Lieferanten, auch wohl mit ihren Ab-

nehmern daran teil. Es sind die intelligenteren Handwerker und Gewerbetreibenden, namentlich in den großen Städten, die ihren Betrieb durch Anwendung von Kraftmaschinen bedeutend ausgedehnt haben. Sie halten in größerem oder geringerem Umfang neben der eigenen Fabrikation die Erzeugnisse von Fabriken feil, noch andere haben sich auf Spezialitäten gelegt und liefern überwiegend und in größeren Posten an Geschäftsgenossen oder Detaillisten (vgl. Handelskammerbericht Köln f. 1880). Diese Veränderung ihrer Betriebsweise und ihrer Absatzverhältnisse hat nicht nur größere Betriebsmittel gefordert, sondern auch ihre Zahlungsweise umgestaltet, sodaß sie mehr und mehr zum Gebrauch des Wechsels übergegangen sind.

4. Die Abneigung des gewerblichen Mittelstandes gegen den Gebrauch des Wechsels.

Die große Masse der kleinen und mittleren Gewerbetreibenden hat dagegen noch immer eine unüberwindliche Scheu vor Wechselverpflichtungen. Sie stehen vielfach auch heute noch von einem Geschäfte ab, das die Anerkennung des Kaufpreises in einem Wechsel von ihnen verlangt. Eine weit verbreitete Unkenntnis über die Rechte und Pflichten, die mit dem Wechsel übernommen werden, steht bis jetzt der allgemeineren Einführung des Wechselverkehrs in diesen Kreisen hindernd entgegen. Ein weiteres Hindernis bildet die Forderung einer genauen Buchführung als Folge des größeren Wechselverkehrs, damit die Fälligkeitstermine pünktlich eingehalten werden und die nötige bare Kasse zur rechten Zeit vorhanden ist. Die große Mehrzahl aber hat keine Ahnung von den Grundsätzen einer geordneten Buchführung und meist auch keine Lust, sich auch nur mit einem Schreibwerk zu belasten, das für jeden einzelnen Tag die denkbar geringsten Anforderungen an ihre Gewandtheit, die Feder zu führen, stellt. Es ist bequemer für sie in dem altgewohnten Schlendrian weiter zu leben. Sie kommen auch ohne „die Schreiberei" aus und leben von der Hand in den Mund. Einer großen Zahl unter ihnen ist überhaupt jeder Abschluß eines schriftlichen Vertrages und nun gar erst die Unterzeichnung eines Wechsels zuwider.

Wünschenswert ist es jedoch in hohen Maße, daß auch in diesen mittleren und kleinen Schichten der erwerbstätigen Bevölkerung sich die Gewohnheit mehr einbürgere, den Wechsel zu gebrauchen. Das Beispiel Frankreichs lehrt, sagt Bankdirektor Thorwart (in seinem Aufsatz „zum Diskontierungsgeschäft der deutschen Reichsbank und der Bank von Frankreich", Bankarchiv, I, 8 S. 128), um wie vieles der Wechselverkehr in Deutschland noch der Entwicklung fähig ist, und wie sehr es im Interesse unserer Volkswirtschaft liegt, daß Handel und Gewerbe durch Benützung der Wechselform ihre heute in den Büchern brach liegenden Außenstände in geldwertes Betriebskapital verwandeln. Durch Verwertung des Zahlenmaterials der beiden Banken wird nämlich in diesem Aufsatze die Tatsache des näheren illustriert, „in wie viel höherem Maße als in Deutschland Handel und Gewerbe in Frankreich, und zwar bis zum Kleinbetriebe

herab, sich der Wechselform bedient, um seine Außenstände zu Geld zu machen. Dort werden von altersher die Buchforderungen durch Ausschreiben von Tratten wieder mobilisiert, wodurch naturgemäß Handel und Gewerbe viel rationeller und billiger als in Deutschland arbeiten können und uns gegenüber einen nicht geringen Vorsprung haben. Auch das die Zahlungsfristen in Frankreich im allgemeinen kürzer als bei uns sind, dürfte aus den Verfallzeiten der französischen Wechsel, verglichen mit den deutschen, zu schließen sein, was wiederum dem dortigen Handel und Gewerbe in Form von Zinsersparnissen zu gute kommt."

Zweiter Abschnitt.

Der Gebrauch des Wechsels in der Industrie.

I. Unterschiede des Wechselgebrauchs in der Industrie gegenüber dem Handel.

In der Industrie ist der Gebrauch des Wechsels der Art und dem Umfang nach bereits anders als im Handel. Der Industrielle gibt nicht so allgemein und so häufig das eigene Akzept, um damit die Rohstoffe und die Hilfsmaterialien, die er zur Durchführung seiner Produktion gebraucht, zu bezahlen. Er trachtet hingegen mehr nach dem Akzept seiner Abnehmer, also nach sog. Kundenwechseln. Durch den Absatz seiner Fabrikate an große Zwischenhändler und an sonstige gute Kunden erhält er auch immer ohne große Schwierigkeit ein gutes Wechselmaterial, das für ihn so gut wie bares Geld ist. Da er bei seinen Lieferanten selbst einen gewissen Kredit genießt, so kann er zu geeigneter Zeit z. B. seinen Kohlenlieferanten, seinen Rohstofflieferanten und seine sonstigen Gläubiger mit diesen Kundenwechseln bezahlen. Da, wo er mit zahlreichen, öfter wechselnden und kaufmännisch wenig gebildeten Abnehmern zu tun hat, werden die angenommenen Wechsel allerdings nicht immer so glatt verwertbar sein wie in den ersteren Fällen. Immerhin aber werden auch diese Wechsel als fest bestimmte Schuldanerkenntnisse von großem Werte für den Industriellen sein. Buchforderungen, in Kontoauszügen übermittelt, berühren hingegen nicht nur immer unangenehm, sondern es kann sich an ihnen hinterher noch Manches ändern. Schließlich kann der kreditwürdige Industrielle auch diese Wechsel bei Bedarf auf Grund der eigenen Unterschrift bei seiner Bank diskontieren.

In der Tat spielt sich ein sehr bedeutender Teil des industriellen Wechselverkehrs in der **Weitergabe von Kundenwechseln** zur Bezahlung der eigenen Verbindlichkeiten ab. Sobald der Fabrikant nur irgendwelche geeigneten Wechsel im Portefeuille hat, gibt er sie seinen verschiedenen Lieferanten in Zahlung. Erst in zweiter Linie, wenn er keine Kundenwechsel hat oder die vorhandenen sich nach Verfallzeit, Betrag und Zahlungsort nicht eignen, wird der Industrielle dem Lieferanten sein Akzept geben. Hält dieser den Industriellen für gut, so wird er selbstverständlich dessen Akzept nehmen. Denn beispielsweise kann der Kohlengroßhändler, der von den Reedereien und Fabriken Dreimonatsakzepte erhält, diese

Wechsel wie bares Geld zur Bezahlung der Gruben verwenden, von denen er die Kohlen bezieht, oder die chemische Fabrik, die von Kaufleuten, Fabriken, Malern und andern Abnehmern Akzepte erhalten hat, bezahlt damit die Reparaturkosten, die sie bei einer Maschinenfabrik hat.

Beim Kaufmann ist es eher umgekehrt, meist gibt er, wie gesagt, sein eigenes Akzept über jede einzelne Warenlieferung, zahlt dagegen sehr viel seltener mit Kundenwechseln. Er verfügt auch viel seltener als der Fabrikant über geeignete Kundenakzepte. Zum größten Teil lauten die Wechsel auf kleine Provinzplätze und sind zu langfristig. Viel liegt aber auch daran, daß es lang geübte Sitte ist, daß der Kaufmann sein Akzept über die ganze Summe gibt und es auf den Erfüllungsort stellt, und nicht mit Wechseln über verschiedene Beträge und auf verschiedene Plätze zahlt. Während also im Handel der Wechsel als Kreditmittel eine vorwiegende Rolle spielt, tritt in der Industrie die Zahlungsfunktion des Wechsels neben der Funktion als Kreditmittel mehr hervor.

Das Akzept spielt in der Industrie selbst auch eine bedeutende Rolle. Gibt der Industrielle zwischendurch sein eigenes Akzept, so wird man darin nichts Bedenkliches finden können. Nur wenn er immer wieder und ausschließlich Akzepte gibt und nie in bar oder in Kundenwechseln zahlt, so wird sich im Verkehr — der überwiegenden Gepflogenheit des industriellen Verkehrs zufolge — mehr und mehr die Meinung festsetzen, daß er unter einem gewissen Mangel an Betriebskapital zu leiden habe und daher nicht so gut zu beurteilen sei wie ein anderer Industrieller, der nicht so ausschließlich sein eigenes Akzept in den Verkehr bringt. Der Kaufmann, von dem in allen Beträgen Wechselakzepte umlaufen, ist dagegen einer solchen Beurteilung nicht so allgemein ausgesetzt, wie wir im vorigen Abschnitt zu zeigen versucht haben. Natürlich wird auch wieder der Großindustrielle, der sehr oft sein Akzept gibt, weniger von einer solchen ungünstigen Meinung betroffen werden, wie es andrerseits schon bei einem mittleren Grossisten einen ungünstigen Eindruck machen kann, wenn er nur mit Akzepten arbeitet. Spricht man mit den verschiedensten Industriellen, so wird man die Neigung bestätigt finden, die eigenen Akzepte, wenn auch nicht unbedingt, zu vermeiden. Überwiegend sieht man es als das Kennzeichen eines gut fundierten industriellen Unternehmens an, wenn es seine Roh- und Hilfsmaterialien — wenigstens nach außen hin — jederzeit bar einkaufen kann. Ganz abgesehen davon, daß der Bareinkauf und der direkte Bezug der Materialien meist an sich schon vorteilhafter ist als der Kauf auf Kredit bei einem Zwischenhändler.

Dieser Unterschied im Wechselgebrauch hat seinen letzten Grund in der **Eigenart des industriellen Kredits** gegenüber dem kaufmännischen Kredit. Jede einzelne Wechselverbindlichkeit findet zwar in dem gesamten Vermögen des Schuldners ihre Deckung und weiterhin ebenso sehr in dem Vertrauen des Kreditgebers auf die persönlichen Eigenschaften, insbesondere die geschäftliche Tüchtigkeit des Schuldners. Beide, der Industrielle und der Kaufmann, gehen aber außerordentlich zahlreiche Verbindlichkeiten ein, die ihr Vermögen ganz verschieden belasten, und von denen der einzelne Kreditgeber nie genaue Kenntnis erhält. Das ist mit zu berücksichtigen. Auch die geschäftliche Tüchtigkeit findet eine Schranke an den

ganzen wirtschaftlichen Verhältnissen, an der Stellung und den verschiedenen Aufgaben, die jeder von ihnen in der Volkswirtschaft zu erfüllen hat. Die Verschiedenheit der wirtschaftlichen Stellung des Kaufmanns von der des Industriellen ist aber ein grundlegendes Moment, das bei der Kreditgewährung beachtet werden muß. Denn daraus leitet es sich her, daß dem Industriellen als solchem bei gleicher Vermögenslage und gleicher Tüchtigkeit mit einem Kaufmann der Personalkredit nicht in gleicher Weise zur Verfügung steht wie dem Kaufmann.

Der Kaufmann treibt mit den Waren, die er kauft, nur Handel. Er verkauft sie mit einem gewissen Gewinn weiter. Hat er nun über den Kaufpreis einer Ware einen Wechsel gegeben, so muß bei richtiger Wirtschaftsführung und regelmäßigem Geschäftsgang der Gegenwert des Wechsels von der Entstehung bis zur Einlösung vorhanden sein, sei es als Substanz der Ware selbst oder, falls und soweit dieselbe verkauft ist, als Erlös. Nötigenfalls bleibt aber immer die Möglichkeit, die Ware selbst als Unterpfand für ein Lombarddarlehen zu verwerten. Daß mithin in jedem Augenblick ein Vermögensobjekt vorhanden ist, darauf gründet sich — natürlich unter voller Mitberücksichtigung der Person des Kreditnehmers — gerade die sichere Erwartung des pünktlichen Einganges der Wechselsumme, und das macht eben den Wert des soliden kaufmännischen Warenwechsels aus.

Nicht die gleich hohe Sicherheit vermögen dagegen unter den gleichen Verhältnissen die Wechsel zu bieten, die der Industrielle über den Preis der gekauften Hilfsmaterialien gibt. Die Kohlen werden bei der Fabrikation nach kurzer Zeit vollständig verzehrt. Die Rohstoffe, die der Industrielle bezieht, werden ebenfalls dem Verkehr während des Produktionsprozesses eine Zeit lang entzogen und gehen in dem neu herzustellenden Fabrikat auf. Beide können also — theoretisch betrachtet — als Unterlage für eine Kreditierung während dieser Zeit nicht in Frage kommen. Mithin ist also für die Wechsel, die der Fabrikant über die bezogenen Roh- und Hilfsmaterialien gibt, eine Zeit lang gar kein Gegenwert vorhanden, der eine gleich sichere Erwartung der pünktlichen Einlösung der Wechsel zu begründen vermöchte. Ein Gegenwert für die fällig werdenden Wechsel muß hingegen erst aus dem Erlös des verkauften Fabrikats gewonnen werden. Bei vielen Industrieartikeln, namentlich den zahllosen allgemeinen Gebrauchsartikeln, werden ja die Produktions- und Betriebskosten durch den Wert des neuen Produkts meist ohne Schwierigkeit gedeckt. Insofern braucht also die Kreditierung der gekauften Betriebsmaterialien sozusagen überhaupt kein oder doch kein großes Risiko in sich zu schließen. Bei andern Industriewaren kann jedoch der Absatz durch neue Erfindungen und Verbesserungen der Produktion ins Stocken geraten, und eine Modeware, für die bisher die regste Nachfrage bestand, kann sich sogar mit einem Schlage infolge veränderten Geschmacks als zum größten Teil unverkäuflich erweisen und dem Fabrikanten einen empfindlichen Verlust beibringen.

So kann also immerhin in vielen Fällen eine gewisse Unsicherheit bestehen, ob das neue wesentlich anders beschaffene Produkt noch den erhofften Absatz finden wird, was bei den durch den Handel vertriebenen Waren für die Regel nicht der Fall ist. Der Kreditgeber, der nur einen

kurzen Kredit geben wollte, kann daher unter Umständen sehr leicht mit seiner Forderung zum Teilhaber an dem industriellen Unternehmen werden, da sein kreditiertes Kapital sich als festgelegt erweist. Bei einem neuen Unternehmen tritt die Unsicherheit überdies deutlicher und stärker in den Vordergrund als bei einem schon bekannten Unternehmen.

Ein weiterer Umstand, der den Wechselkredit des Fabrikanten als solchen ganz besonders beeinträchtigen muß, ist der, daß der Industrielle im Vergleich zum Warenkaufmann, durchschnittlich nicht mit einer gleich großen Zahl von Geschäftsleuten verkehrt, die in bestimmte kaufmännische Formen schon eingeschult sind. Er hat oft nur mit einer geringen Zahl von solchen Geschäftsleuten, den Lieferanten der Roh- und Betriebsmaterialien und einigen Zwischenhändlern, im übrigen aber oft mit einer großen Zahl häufig wechselnder Abnehmer zu tun.

Dazu kommt drittens, daß gerade infolge dieser Verhältnisse und des anders gearteten Absatzes die Entscheidung über die Kreditgewährung im einzelnen Fall viel eingehendere Vorkenntnisse für den Kreditgeber erfordert. Jeder einzelne Industriezweig, sogar jedes einzelne Unternehmen, muß für sich beurteilt werden. Die Schwierigkeiten dieser Urteilsbildung aber sind auch nicht geeignet, einer sehr leichten industriellen Kreditgewährung Vorschub zu leisten. Die Gewährung großer und größter industrieller Kredite liegt daher meist in der Hand großer Bankinstitute, die sich diese Kenntnis gewöhnlich durch Entsendung eines Vertreters in den Aufsichtsrat des betr. Unternehmens zu verschaffen suchen.

II. Die praktische Gestaltung des industriellen Wechselverkehrs.

Suchen wir nun auch auf diesem Gebiet ein Bild des Wechselgebrauchs zu bekommen, wie er sich in der Praxis des industriellen Verkehrs gestaltet.

Zahlungsverbindlichkeiten entstehen und bestehen von Industrie zu Industrie nach allen Richtungen. Denn alle die verschiedenen Industriezweige stehen wechselweise in mehr oder weniger lebhafter Geschäftsverbindung miteinander. Die großen Maschinenfabriken beziehen Eisen und Stahl von den Hüttenwerken, Kohlen oft direkt von den großen Kohlengruben, Schmieröle und Fette von den chemischen Fabriken. Die Bergwerke und die Hüttenwerke beziehen dagegen ihre Betriebs- und Arbeitsmaschinen von den Maschinenfabriken, ihre sonstigen Hilfsmaterialien von andern Fabriken. Zahlungsverbindlichkeiten bestehen ferner im Verkehr mit dem Zwischenhandel, den großen und kleinen Händlern. Sie zahlen, wie wir darlegten, viel mit eignen Akzepten, doch — abgesehen von den Kolonialwarenkaufleuten — auch mit geeigneten Kundenwechseln. Zahlungsverbindlichkeiten entstehen und bestehen endlich zwischen der Industrie und den großen Verbrauchern direkt unter Ausschaltung des Zwischenhandels. Papierfabriken liefern z. B. Zeitungsdruckpapier direkt an Zeitungsdruckereien ab. Chemische und Lackfabriken stehen vielfach mit

großen Verbrauchern wie Malern, Buchbindern usw. in direkter Geschäftsverbindung.

Es fragt sich nun, welche Rolle der Wechsel bei den Kredit- und Zahlungsbedingungen spielt, die sich aus diesen so überaus mannigfach ineinandergreifenden Verbindungen ergeben. Freilich Beispiele des Wechselverkehrs zu geben, die als typisch gelten könnten für den Gebrauch des Wechsels in der Industrie, hält außerordentlich schwer, ist, richtig genommen, sogar unmöglich. Denn in jedem Industriezweige, in jedem einzelnen Unternehmen sind die Beziehungen des Fabrikanten zu seinen Abnehmern ganz verschieden und ganz individuell geregelt. Die allgemeine Geschäftslage, die Konkurrenz- und Absatzverhältnisse, die Person des Schuldners, die allgemeine Gewohnheit und oft auch das Geschäftsprinzip des Inhabers, wo er es nur immer zur Geltung bringen kann, sind dabei mitbestimmend, üben alle zusammen den entscheidenden Einfluß auf die Entstehung eines Wechsels überhaupt aus und lassen Wechsel mit langen oder kurzen Lauffristen entstehen. Immerhin werden sich jedoch auch wieder gewisse, in der allgemeinen Natur der Sache liegende gleiche Bedingungen mit unwesentlichen Veränderungen in den einzelnen Industriezweigen wiederfinden. Die folgenden Erörterungen und Beispiele über den praktischen Wechselverkehr in der Industrie geben wir nun nach den uns durch Umfrage bei den verschiedensten Industriellen und Geschäftsleuten gewordenen Mitteilungen. Unter Berücksichtigung der beigegebenen Erläuterungen der Verschiedenheiten, die in einzelnen Fällen hier und da eintreten können, läßt sich daraus unseres Erachtens wohl ein zutreffendes Bild des Wechselgebrauchs, wie er sich tatsächlich im praktischen Verkehr gestaltet, gewinnen.

1. Grossindustriezweige ohne Wechselverkehr.

Voran schicken wir einige Beispiele, wo in gewissen Zweigen der Großindustrie der Wechsel in der Regel gar nicht vorkommt. Denn auch diese negative Seite der Frage trägt zur vollständigen Klarheit und Gewinnung eines richtigen Bildes von der Art und dem Umfang der Anwendung des Wechsels bei.

Große Maschinenfabriken decken ihren Bedarf an Eisen bei den großen Hüttenwerken, mit denen sie ihren voraussichtlichen Bedarf im voraus auf längere oder kürzere Zeit abschließen. Meist gehören diese großen Werke einem der Syndikate in der Eisenindustrie an. Der Abrechnungsverkehr gestaltet sich dann genau so wie der des Roheisenhändlers (vgl. S. 17). Die monatlich erfolgten verschiedenen Lieferungen müssen alle spätestens am 15. des folgenden Monats reguliert werden. Sie werden deshalb einfach in einer Gesamtsumme dem Girokonto des Hüttenwerkes überwiesen.

Die Maschinenfabriken liefern nun je nach dem Zweige, den sie in dieser außerordentlich vielseitigen Branche als Spezialfach ausgebildet haben, entweder ganze maschinelle Einrichtungen oder einzelne größere Teile, wie Dampfmaschinen, Dampfkessel usw., andere wieder Arbeits- und Betriebsmaschinen und dergl. an Bergwerke, Chemische Fabriken,

Zuckerfabriken, Textilfabriken, überhaupt an alle mit maschinellen Einrichtungen versehenen Betriebe. Liefert z. B. eine große Maschinenfabrik die ganze maschinelle Einrichtung oder einzelne größere Teile derselben für eine Zuckerfabrik, oder handelt es sich überhaupt um große Objekte, die zum stehenden Anlagekapital gehören und oft einen Wert von mehreren hunderttausend Mark darstellen, so ist der Wechsel als Kreditform schon deshalb ungeeignet, weil er zweckmäßig und richtig nur dem vorübergehenden Betriebskredit dienen kann. Die Kredit- und Zahlungsbedingungen sind daher in solchen Fällen meist so geordnet, daß der Besteller — gewöhnlich ein Konsortium, das das Unternehmen ins Leben ruft — $^1/_3$ der festgestellten Kostenrechnung bei der Bestellung, $^1/_3$ bei der Lieferung und $^1/_3$ nach drei Monaten zu zahlen hat. In andern Fällen findet vielleicht nur eine andere Teilung, in einem mir bekannt gewordenen Falle $^1/_4$, $^1/_2$, $^1/_4$ statt. Eine solche ratenweise und verhältnismäßig kurze Barzahlung der Gesamtkosten einer so großen Anlage liegt auch vollständig in der Natur der Sache. Auch für das letzte Drittel der Kostensumme, die $^1/_4$ Jahr zu Buch stehen bleibt, stellt der Wechsel keine zweckmäßigere Form in diesem Falle dar. Der Wechsel als Vorwegnahme einer erst später fälligen Forderung und als deren bestimmte unbedingte Anerkennung könnte hier nur dann in Frage kommen, wenn die ausführende Gesellschaft ihre gesamten flüssigen Mittel und ihren Kredit erschöpft hätte. Da aber die Gesellschaften, die sich mit der Herstellung so großer Anlagen beschäftigen, meist sehr kapitalskräftig und kreditfähig sind, so spielen diese Summen in der Regel keine so große Rolle mehr, daß die Gesellschaften sie diskontieren müßten. Andrerseits ist es hingegen aus diesem Grunde nicht nötig, den Besteller zu veranlassen, sich in einem Wechsel auf einen bestimmten Termin mit der Zahlung fest zu legen. Es kommt dann eben auf ein paar Tage früher oder später bei der Bezahlung der letzten Rate nicht mehr an. Nur in ganz seltenen Fällen, wo der Besteller sich bereits bei den ersten Ratenzahlungen weniger prompt gezeigt hat, kann es angebracht sein, statt des einfachen Buchkredits die strengere Wechselform zu wählen.

Bleibt die Bestellung im Inland, so erledigen sich die Ratenzahlungen am bequemsten entweder direkt zwischen den Kontrahenten oder durch Vermittlung ihrer Bankiers auf Reichsbank-Girokonto. Geht die Lieferung ins Ausland, so übernimmt der Wechsel die Rolle des Zahlungsmittels, um die einzelnen Beträge bequem zu übermitteln. Dazu dient je nach den Verhältnissen ein Sicht- oder Zeitwechsel. In einem konkreten Falle, wo eine inländische Maschinenfabrik eine solche maschinelle Einrichtung für eine Zuckerfabrik in Java geliefert hatte, erfolgten die einzelnen Zahlungen an die Maschinenfabrik in Gulden-Wechseln auf Amsterdam, die der ausländische Besteller auf eine angesehene holländische Bank zwei Monate dato gezogen hatte. Die Maschinenfabrik holte dann zunächst das Akzept der Bank für diese Tratten ein, um die Wechsel an der Börse durch ihren Bankier verwerten lassen zu können. Ebenfalls aus börsentechnischen Gründen war zwischen den beiden Kontrahenten vereinbart worden, zum besseren und bequemeren Verkauf an der Börse die einzelnen Beträge der Appoints auf nicht über 20 000 hfl. auszustellen.

Statt der direkten Rimesse kann der ausländische Besteller sich der Vermittlung von Banken bedienen. Dann erhält die Maschinenfabrik das Geld durch Reichsbank-Girokonto von der inländischen Bank überwiesen, die der ausländische Besteller beauftragt hat. Sie hat dann mit der Regulierung in Devisen, die sich nun zwischen dem Besteller und der beauftragten Bank vollziehen kann, gar nichts zu tun.

Liefert eine Maschinenfabrik an eine Zuckerfabrik oder -Raffinerie irgend welche Maschinen oder führt sie für diese Reparaturen aus, so erhält auch sie die Bezahlung fast ausnahmslos in bar, weil diese Art der Regulierung in dieser Branche allgemeinere Sitte ist. Die Rechnungsbeträge werden einfach auf das Girokonto der Maschinenfabrik überwiesen.

Liefert die Maschinenfabrik an Behörden, so erhält sie ebenfalls Barzahlung oder bei größeren Objekten auch Ratenzahlungen in kurzen Fristen. Eine sehr große Maschinenfabrik teilte mit, daß sie selbst größere Zahlungen sehr vielfach durch Überweisung erledige, kleinere dagegen durch Postanweisung oder Wertbrief übermittle. In den letzten zwanzig Jahren hatte diese Fabrik, bei der es sich um Millionen von Umsätzen handelt, nur etwa 3000 Stück Wechsel erhalten, deren größere Zahl über Beträge von wenigen hundert Mark lautete. Es waren Kundenwechsel, die sie als Bezahlung erhalten hatte.

2. Installations- und verwandte Gewerbe ohne Wechselverkehr.

Auch in **kleineren Verhältnissen** spielt der Wechselverkehr keine Rolle. Denken wir an den Installateur für Gas- und Wasserleitungen oder für Heiz- und elektrische Lichtanlagen. Auch in diesen Branchen ist ein Wechselverkehr für gewöhnlich nur wenig üblich. Soweit die Unternehmer mit Behörden zu tun haben, erfolgt die Bezahlung durch eine à konto-Zahlung bei der Bestellung und dann die weiteren Beträge in Raten ähnlich wie bei dem obigen Beispiel einer großen Lieferung. Ein weiterer großer Teil der Kundschaft dieses Geschäftszweiges gehört dann dem Stande der Hausbesitzer an. Diese stehen jedoch einem eigentlichen kaufmännischen Verkehr im allgemeinen fern, und sind deshalb auch wenig geneigt, sich auf Wechselverbindlichkeiten einzulassen. Im übrigen bieten sie aber auch durch ihren Grundbesitz meist diejenige Sicherheit, daß ihnen der Installateur die Einrichtung auch ohne allzu strenge Kredit- und Zahlungsbedingungen liefern kann. Bei Reparaturen, wo es sich meist um kleine oder doch nicht allzu hohe Beträge handelt, ist ein Wechsel überhaupt nicht praktisch und nicht beliebt. Kleinere Hausbesitzer bezahlen ihre seltener vorkommenden Reparaturen gleich oder bei größeren Beträgen nach ¼ Jahre auf Zusendung der Rechnung. Größeren Hausbesitzern werden die gelieferte Anlage und die bei ihnen in einem Vierteljahre sich zahlreicher ansammelnden Reparaturen usw. zunächst im Buch belastet und erst gegen Jahresschluß oder vierteljährlich ein Rechnungsauszug eingesandt. Die Konkurrenzverhältnisse, die hier wie auch sonst ein gewichtiges Wort mitsprechen, lassen es ebenfalls unangebracht erscheinen, die Kundschaft an bestimmte und strenge Zahlungsfristen zu binden oder sie gar zur Unterzeichnung eines Wechsels zu veranlassen. Mit Bezug darauf liegen die Verhältnisse immer

noch so, daß der Unternehmer einer dem Geschäftsleben ferner stehenden Kundschaft mit dem ihnen verhaßten Wechsel überhaupt nicht kommen darf. Die längeren Kreditfristen, die auf diese Weise herauskommen, werden auch von den Unternehmern dieses Geschäftszweiges nicht allzu störend empfunden. Sie sind daran gewöhnt und rechnen damit von vornherein. Der Verdienst ist auch nicht schlecht, so daß das erforderliche größere Betriebskapital eine gute Rentabilität erzielt.

3. Reger Wechselverkehr in der Industrie.

Andrerseits herrscht ein reger Wechselverkehr zwischen den einzelnen Unternehmungen der verschiedensten Industriezweige. Dafür einige Beispiele.

Eine Maschinenfabrik, deren Spezialität der **Bau von Pumpen** aller Art ist, liefert die Pumpen an die verschiedensten Unternehmungen. Von diesen kann sie nun teils Barzahlung, teils Wechsel bekommen, die entweder Akzepte der Kunden oder Rimessen sind, die die Kunden selbst von ihren Schuldnern erhalten haben. Es handelt sich bei den Pumpen um Objekte, die ihrem Werte nach ganz verschieden sind. Bei kleineren Objekten wird die Fabrik ihren bekannten Abnehmern den Wechsel ersparen und meist gegen Buchkredit mit einem stillschweigenden Ziel von drei Monaten oder per Kasse mit 1—2 % Skonto verkaufen. Größere Objekte werden dagegen zu festeren Bedingungen verkauft. Hier kommt der Wechsel schon häufiger in Bedracht. Es wird ein Wechsel auf den Besteller gezogen, den er zu akzeptieren hat. Damit hat die Maschinenfabrik dann ein Papier in der Hand, das sie jederzeit oder kurz vor der Fälligkeit an ihren Bankier begeben und so den Kaufpreis zum Einzug bringen lassen kann. Der Wechsel erfüllt hier zuerst die Funktion als Kreditmittel und, wenn er weiter begeben wird und bis zur Fälligkeit durch viele Hände geht, Zahlungsfunktionen. Jede Fabrik hat aber ihre eigenen Zahlungs- und Kreditbedingungen im Verkehr mit ihrer Kundschaft herausgebildet. Eine sehr kapitalkräftige Firma wird nicht so sehr darauf zu sehen brauchen, in jedem Falle Wechsel nur des Geldumschlages wegen zu bekommen, wie etwa eine andere Firma, die über ein weniger großes Betriebskapital verfügt. Die erstere Firma wird ihren Kunden, sagen wir bei Objekten bis etwa 1000 Mark, vielleicht noch keine so scharfen Zahlungsbedingungen auferlegen, sondern auch diese Beträge einfach in ihren Büchern führen und warten, bis die drei Monate abgelaufen sind. Anders liegt dagegen der Fall, wenn der Kunde, obwohl kreditwürdig, doch als säumiger Zahler bekannt ist. Da ist es natürlich besser, ihm gleich bei Annahme der Bestellung die Hingabe seines Akzeptes über den Kostenpreis des Objekts zur Bedingung zu machen. Dann wird er auch meist sein Akzept geben, um nicht gegen sich selbst Mißtrauen zu erwecken. Hat man aber eine solche Bindung des Kunden zunächst versäumt und überschreitet er das übliche Ziel, so wird die Firma sich genötigt sehen, auf die allgemeinen Bedingungen zu bestehen, die sie ihren Geschäftsabschlüssen zugrunde legt. Im einzelnen Fall mag die Firma auch jetzt noch, wenn der Kunde gut ist, nicht gleich so scharf vor-

gehen und ihn zahlen lassen, wie er will. Bei ganz großen Bestellungen müssen aber die Bedingungen schon strenger eingehalten werden. Es tritt die übliche Dreiteilung ein, wo für das letzte Drittel ein stillschweigendes Ziel von drei Monaten gewährt wird. Dieses Drittel wird aber nur selten noch in einem Wechsel festgelegt, sondern für die Regel einfach in den Büchern belastet.

Die **Malzfabriken** verkaufen ihr Malz an die Brauereien entweder gegen Kasse oder gegen Dreimonats-Akzept. Diese Bedingung richtet sich aber ganz darnach, wie es im Geschäftsverkehr mit der betr. Brauerei eingeführt ist oder wie sie zu disponieren gewohnt ist. Beim Eingehen einer neuen Geschäftsverbindung wird es einer finanziell guten Brauerei zur Wahl gestellt, ob sie sich den Skonto von 1 % durch Barzahlung sichern oder ihr Akzept geben will. Mit der Bonität braucht die letztere Art durchaus nicht immer im Zusammenhang zu stehen. Es werden regelmäßig noch andere Zeichen hinzukommen müssen, um über eine Brauerei, welche mit Akzepten zahlt, das Urteil zu fällen, daß sie weniger gut fundiert sei als eine andere, die immer bar reguliert. Es kann die Regulierung mittelst Akzepts einer bloßen, lange geübten Gewohnheit entspringen, sie könnte ebenso gut vielleicht bar bezahlen. Ausnahmsweise laufen Akzepte der Brauereien wohl einmal nur zwei Monate, während das Ziel von drei Monaten die Regel ist. Das sind nach unsern Verhältnissen kurze Kreditfristen, die vielfach auch nur von großen Malzfabriken, die ein sehr gutes Produkt liefern, ausgemacht werden können. Im Gegensatz hierzu gibt es aber auch zahlreiche Brauereien, die beim Bezug von Malz Ziele von über drei bis zu sechs Monaten erhalten. Die Akzepte werden meist über den ganzen Rechnungsbetrag ausgestellt, mit der Rechnung zugleich ausgeschrieben und dem Abnehmer zugesandt, der den Wechsel dann akzeptiert zurückschickt. Die kleinen Brauereien in den kleinen Städten und auf dem Lande geben nicht gern einen Wechsel und schicken lieber den Betrag der Malzlieferung durch die Post ein.

Ein drittes Beispiel. Eine **Faßfabrik** oder ein leistungsfähiger Böttchermeister liefert den laufenden Bedarf an Fässern an Zuckerraffinerien, Brauereien, Seifenfabriken usw. Zum Teil erhält er seine Lieferungen innerhalb 4 Wochen bezahlt, zum Teil steht er auch mit großen Verbrauchern im Abrechnungsverkehr, bei dem vierteljährlich alle Lieferungen insgesamt reguliert werden. Dabei kommt es vor, daß namentlich die Seifenfabriken oft eine große Menge kleiner Wechsel in Zahlung geben, die meist noch besondere Einzugsspesen verursachen.

4. Direkter Wechselverkehr in der Industrie mit den Verbrauchern und kleinen Gewerbetreibenden.

Den Verkehr der einzelnen Industrien mit den Zwischenhändlern und die Anwendung des Wechsels in diesem Verkehr haben wir bereits im ersten Abschnitt geschildert. Wir kommen nun zur Darstellung der Verwendung des Wechsels in den Industriezweigen, die unter Ausschaltung des Zwischenhandels einen direkten Verkehr mit den kleinen Kauf-

leuten, Handwerkern und Gewerbetreibenden unterhalten, die Verbraucher der betr. Industrieartikel sind.

Maschinenfabriken, meist solche, die irgend welche **Spezialmaschinen,** Bäckereimaschinen, Druckmaschinen usw. herstellen, treten mit den betr. Bäcker- oder Buchbindermeistern in direkte Geschäftsbeziehungen. Dieser Geschäftsverkehr zeitigt dann eine eigenartige Form des Wechselgebrauchs. Nehmen wir an: ein Buchbindermeister bezieht eine oder mehrere wertvolle Arbeitsmaschinen für seinen Betrieb im Betrage von etwa 1200 Mark auf Kredit. Dabei kommt es nun häufig genug vor, daß die Bezahlung solcher Maschinen in der Weise geschieht, daß der Buchbindermeister dem Fabrikanten sein Akzept nicht etwa über die ganze Summe auf einmal gibt, sondern z. B. zwölf einzelne Wechsel über je 100 Mark akzeptiert, die in Abständen von einem Monat nach einander fällig werden. In andern Fällen wird die Zerlegung der ganzen Summe in anderer Weise vorgenommen. Die Abmachungen im einzelnen Falle können und werden sich natürlich ganz verschieden gestalten. Der Fabrikant hat das Bestreben, eine möglichst große Anzahlung bei der Lieferung der Maschine zu bekommen und wird dann gern weitere kleine Ratenzahlungen gewähren. Er wird dem Buchbindermeister, den er für kreditwürdig hält, soweit als möglich entgegenkommen und ihm die ratenweise Tilgung seinen Verhältnissen entsprechend gestatten, wenn er die Maschine gern verkaufen will. Diese Zerlegung der ganzen Summe von 1200 Mark in so viele kleine Beträge von sogar nur 100 Mark und darunter ist wirtschaftlich sehr zweckmäßig. Sie liegt nicht nur im Interesse des Kunden, sondern kommt ebenso sehr der ganzen Sachlage nach dem Fabrikanten zu gute. Die Akzepte eines Buchbindermeisters, allgemein eines Handwerkers, über höchstens einige 100 Mark kann der Fabrikant als Kundenwechsel oder zur Diskontierung bei seiner Bank bequem verwerten. Dagegen würde dem Akzept desselben Buchbindermeisters über die ganze Summe im Verkehr nicht mit dem gleich großem Vertrauen begegnet werden. Bei diesem Wechsel tauchen im Verkehr schon viel häufiger Zweifel darüber auf, ob der betr. Handwerker die ganze Summe am Fälligkeitstage bereit haben werde, während gegen die kleinen Akzepte sich kaum Bedenken erheben werden, weil man sich sagt, daß diese Beträge den Verhältnissen eines solchen handwerksmäßigen Betriebes entsprechen und deshalb aus dessen Einnahmen mit Leichtigkeit ihre Deckung finden können.

Ein weiteres Beispiel. Die **Brauereien** in den Städten und auf dem Lande setzen ihr Bier überwiegend an Gastwirte ab. Diejenigen Wirte, die sich in guten Verhältnissen befinden, rechnen in der Regel monatsweise durch Bezahlung ab. Hier ist der einfache Buchkredit aus denselben Gründen, die wir schon bei der Erörterung der Zahlungsweise des Biergroßhändlers (vgl. S. 18) angaben, die zweckmäßigste und bequemste Form. Außerdem aber haben diese Brauereien mit einer sehr großen Zahl von weniger kapitalkräftigen und oft ganz schwach bestellten Wirten zu rechnen. Diese genießen nur einen sehr beschränkten Kredit. Sie erhalten eine Bierlieferung bis zu einer gewissen Höhe gegen Kredit, müssen aber diese Lieferung beglichen haben, ehe sie eine neue Lieferung

erhalten. Konkurrenzverhältnisse tragen jedoch vielfach dazu bei, daß auch solchen schon etwas unsicheren Kunden noch die monatliche Abrechnung bewilligt werden muß. Daher erleiden die Brauereien auch häufig ganz empfindliche Verluste an diesen Kunden.

Aus diesem Geschäftsverkehr entwickelt sich nun oft ein Wechselverkehr, der weder von den beteiligten Brauereien als vorteilhaft und erwünscht bezeichnet werden kann, noch überhaupt, so wie er gegenwärtig sich gestaltet hat, der Volkswirtschaft irgendwie nützt. Die **Anwendung des Wechsels ist hier meist nur ein Notbehelf.** Es sind in der Regel ganz mißliche finanzielle Verhältnisse, die zur Entstehung des Wechsels führen. In den allermeisten Fällen hat sich ganz gegen die Vereinbarung die Schuld des Wirtes für geliefertes Bier zu größeren Summen angesammelt. Alle Mahnungen zur Bezahlung oder Abtragung der Schuld haben bisher wenig gefruchtet. Da wird es dann mit dem Wechsel versucht. So entstehen für eine Gesamtschuld oft drei oder vier Papiere über Teilbeträge. Dabei werden die einzelnen kleineren Wechsel nach Zahlungstag und Summe den Einnahmen des Wirtes angepaßt. Denn nur so ist überhaupt Aussicht vorhanden, daß die Wechsel wirklich aus Einnahmen des Geschäfts eingelöst werden. In einer Summe würde die Schuld am Fälligkeitstage natürlich wieder ganz sicher nicht abgetragen werden können. Die Brauerei aber kann, wenn überhaupt, die so entstandenen Wechsel nur auf Grund des eigenen Kredits verwerten. Sie wird daher einen solchen Wechsel auch bei sich domizilieren lassen.

Auch große Mühlen liefern bisweilen den Bäckern Mehl ins Haus und gewähren auch übermäßige Kreditfristen. Die kleinen Händler aber werden dadurch, um die Kundschaft nicht zu verlieren, ebenfalls zu langer Kreditgewährung gezwungen (Jahresbericht f. 1904 der Handels- und Gewerbekammer zu Zittau, S. 246).

Selbst große **chemische Fabriken** und ferner Lack- und Farbenfabriken stehen in direkter Verbindung mit Malern, Tischlern und andern Handwerkern. Aus diesen Geschäftsverbindungen entsteht dann ein ähnlicher Wechselverkehr, bei dem es sich um kleine Summen handelt, wie beim Zwischenhandel mit diesen Artikeln (vgl. S. 28).

Durchaus nicht besser liegen die Zahlungs- und Kreditverhältnisse in dem der chemischen Industrie im weiteren Sinne ebenfalls zuzurechnenden Zweige der Fabrikation von Lichten, Seifen usw. Es sind viele kleine Leute, an die die Fabrikanten direkt absetzen, die zum größeren Teil unpünktliche Zahler sind. Schließlich sucht der Fabrikant sie an einen bestimmten Zahlungstermin zu binden und läßt sie einen Wechsel akzeptieren. Mit diesen Kundenwechseln bewirkt er dann selbst wieder seine Zahlungen. Da es nur kleine Wechsel sind, die oft noch auf Nebenplätze gezogen sind, so entstehen dem, der sie in Zahlung nehmen muß, oft ganz erhebliche Einzugskosten, die sich noch erhöhen, wenn ein solcher Wechsel mangels Zahlung protestiert zurückkommt.

5. Der Kundenwechselverkehr.

Die Fabrikanten geben ihre Kundenwechsel, die sie zum vollen Betrage genommen haben, auch zum vollen Betrage wieder aus. Nicht

immer kann der Wechselnehmer die Kosten, die ihm durch diese Wechsel erwachsen können, wegen der Konkurrenzverhältnisse dem Schuldner zur Last schreiben. Ebenso ist es nicht Brauch, daß der Lieferant, wie etwa der Bankier, einen Abzug an Diskont machen dürfte, der der Zahl der Tage entspricht, um die der in Zahlung gegebene Wechsel mit seinem Fälligkeitstage über das gewährte Ziel hinausgeht. Auch hier zwingt zu solcher Nachsicht in letzter Linie die Konkurrenz, die sofort einzuspringen und nachzulassen bereit ist, was der eine Fabrikant oder Kaufmann in dieser Beziehung fordern würde.

In einzelnen Industriezweigen ist die Bezahlung mit Kundenwechseln sehr heimisch. Papierfabriken, Eisenwarenfabriken, Wäschefabriken usw. bezahlen mit den Kundenwechsel ihre Gläubiger. Auch in der chemischen Industrie ist diese Art der Bezahlung sehr beliebt. Dabei kommt es dann z. B. vor, daß eine chemische Fabrik, die eine Reparaturschuld von ungefähr 2000 Mark bei einer Maschinenfabrik zu begleichen hat, mit einem Dutzend und mehr kleineren Wechseln zahlt, die sie von ihren kleinen Abnehmern erhalten hat. Auch Porzellanerdefabriken, die viel an kleine Leute liefern, schicken weist Wechsel als Bezahlung, die über kleine Beträge lauten. Selbst eine unserer angesehensten und größten chemischen Fabriken beliebt diese Zahlungsweise, der doch nur das Bestreben zugrunde liegen kann, sich eine Menge Arbeit und vor allem die Kosten des Einzuges so vieler kleiner Wechsel abzuwälzen, deren Bezogene oft noch an kleinen Orten wohnen. Nicht selten bleibt ein größerer Teil dieser Abschnitte unbezahlt und verursacht dann noch einmal die Mühe und Arbeit, sie dem Vorgiranten zurückzugeben. Bei mittleren Fabrikanten und Kaufleuten sieht man wohl über ein solches Bestreben hinweg. Eigenartig aber berührt es, wenn auch große Fabriken diese geschäftlich nicht feine Methode anwenden. Andere angesehene Fabriken vermeiden es denn auch prinzipiell überhaupt mit Kundenwechseln zu bezahlen, obwohl sie sicher eben so viele kleine Wechsel erhalten. Sie geben die Kundenwechsel vielmehr ihrer Bank zum Einzug und bezahlen ihre Gläubiger bar.

Ein ähnliches Beispiel, wie das Bezahlen mit Kundenwechseln überhand nehmen und sogar zur Plage werden kann, konnte ein großer Böttchermeister mitteilen. Seine Fässerlieferungen an Seifen- oder Stärkefabriken, die vielleicht einen Betrag von ungefähr 800 Mark im einzelnen Falle ausmachen können, erhält er häufig in 10—15 kleinen Wechseln bezahlt, die diese Fabriken sich von ihren kleinen Händlern haben ausstellen lassen. Auch in der Papierindustrie, wo es sich um die Lieferungen der Papierfabriken an die Papier verarbeitenden Verbraucher handelt, wird über die Gewohnheit des Zahlens mit kleinen Wechseln geklagt: „Summen von 1000 Mark, die in 30 und mehr Wechseln, darunter sogar Rimessen eingehen, sind keine Seltenheit. Es wird mit solchen Wechseln im Betrage von 30—50 Mark gezahlt, die bis 20 Namen auf ihrer Rückseite tragen. Daß hierbei Kosten und mancherlei Mühen entstehen, liegt auf der Hand.“ (Vgl. Schriften des V. f. S., Bd. 107, III, S. 220).

Dritter Abschnitt.

Der Gebrauch des Wechsels in der Landwirtschaft.

I. Die Hindernisse eines ausgedehnteren Wechselverkehrs in der Landwirtschaft.

In weitem Abstande von den beiden Erwerbszweigen des Handels und der Industrie folgt an dritter Stelle die Landwirtschaft im Wechselgebrauch. Der Grund dafür liegt darin, daß, wie schon in der Einleitung zu diesem ersten Teile gesagt wurde, hier der Anwendung des Wechsels durch die Natur des Betriebes bei weitem engere Grenzen gezogen sind als in jenen Gewerben.

1. Die überwiegende Bedeutung des Anlagekapitals im landwirtschaftlichen Betriebe.

In der Landwirtschaft überwiegt das stehende Kapital. Schon für den laufenden Betrieb muß der Landwirt während eines großen Teils des Jahres immer Kapitalien in den Grund und Boden stecken, die dann frühestens erst bei der nächsten Ernte ganz oder teilweise wieder frei werden oder erhebliche Nutzungen abwerfen. Zur Errichtung eines neuen Wirtschaftsgebäudes, zur Durchführung von Meliorationen aber braucht der Landwirt meist für mehrere Jahre Kapital, da sich solche Verbesserungen erst für längere Zeit bewähren. Müßte er zu diesem Zweck ein Darlehen aufnehmen, so könnte es zweckmäßig und richtig nur durch Belastung des Grundstückes mit einer Hypothek oder einer Grundschuld (nicht aber durch Aufnahme von Wechselschulden) geschehen.

Dagegen tritt das umlaufende Kapital, das durch den Personalkredit, also u. a. durch Wechselkredit, befriedigt werden könnte, in der Landwirtschaft wesentlich zurück. Zwar macht die zunehmende Intensität der Landwirtschaft im Interesse der Erhaltung und Verbesserung des Wirtschaftsbetriebes einen immer höheren Aufwand an Betriebskapital nötig, und auch sonst ist die Nachfrage nach umlaufendem Kapital in neuerer Zeit noch immer mehr gestiegen. Erhöhte Barlöhne, die gezahlt werden müssen, machen einen weit größeren Geldumlauf als früher nötig, während andrerseits die Preise der Bodenprodukte zurückgegangen

sind und demzufolge das Anwachsen des Sparkapitals in den ländlichen Kreisen aufgehört hat. Somit ist das Bedürfnis des Landwirts nach Personalkredit stärker als je zuvor. Damit hat die Gelegenheit zur Befriedigung dieses stärkeren Kreditbedürfnisses bis in die neueste Zeit nicht immer gleichen Schritt gehalten. Auch heute noch sind an manchen Orten Einrichtungen nötig, die geeigneten Kredit vorteilhaft vermitteln können.

Der größere ländliche Grundbesitzer freilich muß in diesem Betracht ausscheiden. In den Fällen, wo er noch neben dem eigentlichen Wirtschaftsbetrieb eine Fabrikation mehr kaufmännischer und industrieller Art wie Brennerei, Zuckerfabrikation usw. betreibt, befindet er sich in gleicher Lage wie ein Kaufmann oder ein Industrieller. Aus diesem Betrieb wird er auch genügende Barmittel oder doch dann und wann gute Geschäftswechsel haben, und daraufhin Diskontkredit bei einer Bank erhalten können. Durch seine Bankverbindung aber wird er dann auch wieder leichter in der Lage sein, einen vorübergehenden Geldbedarf für seinen Wirtschaftsbetrieb zu decken, weil man dort seine persönlichen und Vermögensverhältnisse am besten übersehen und beurteilen kann. Es gilt in dieser Beziehung für ihn dasselbe wie für den Kaufmann, der im Wechselverkehr steht. (Vgl. die Ausführungen auf S. 35 ff.).

2. Die allgemein nur geringe Kapitalskraft der bäuerlichen Bevölkerung.

Die mittleren und kleinen Landwirde aber arbeiten im allgemeinen nur mit einem geringen Betriebskapital. Aus ihrem rein landwirtschaftlichen Betriebe haben sie nur eine höchstens zwei große Einnahmen im Jahre, dagegen zu gewissen Zeiten regelmäßig große Ausgaben für Saatgetreide, zeitweilig solche für Geräte, Mobiliargegenstände usw. Überdies ist der landwirtschaftliche Betrieb allerlei Zufälligkeiten ausgesetzt, die natürlich den Kleinbetrieb mit der beschränkten Zahl seiner Erwerbsquellen in höherem Maße treffen als den kapitalkräftigen und vielseitigeren größeren Betrieb. So kann es leicht vorkommen, daß der Landwirt für das neue Wirtschaftsjahr größere Anschaffungen machen muß als durch den Ertrag der letzten Ernte gedeckt werden können. Da könnte nun sehr wohl der Personalkredit zur Ergänzung unzureichenden Betriebskapitals eintreten. Unter allen Kreditformen dieser Art hat aber gerade die Anwendung des Wechsels für den kleinen und mittleren Landwirt seine vielfachen Schattenseiten und Bedenken.

3. Die Gefahren des Wechselkredits für den Landwirt.

Mit einem so kurzfristigen Kredit von drei Monaten und darunter, wie er in Handel und Industrie vielfach ausreicht, kommt der Landwirt nicht aus. Er kann in den weitaus meisten Fällen nur Kredit für ein halbes, dreiviertel oder ein Jahr gebrauchen. So langfristigen Wechselkredit vermögen aber die bestehenden bankmäßigen Einrichtungen nicht immer mit der wünschenswerten Leichtigkeit und Billigkeit zu befriedigen.

Durch mehrmalige Prolongationen kurzfristiger Wechsel, für die neue Provision usw. zu zahlen ist, wird dem Landwirt dieser Kredit jedoch erheblich verteuert.

Besonders gefährlich kann aber auch **die strikte Bindung an einen bestimmten Zahlungstermin** werden, so daß größere Wechselverbindlichkeiten unter Umständen sogar die wirtschaftliche Existenz des Landwirts aufs Spiel setzen können. Diese Gefahr ist in erster Linie wieder in der Eigenart des landwirtschaftlichen Betriebes begründet. Der über eine Schuld gegebene Wechsel erfordert es, daß die Wechselsumme am Fälligkeitstage zur Rückzahlung bereit liegt. Der Geldumlauf im landwirtschaftlichen Betriebe ist aber im Vergleich mit dem des Handels und der Industrie viel zu schwerfällig als daß der Landwirt mit Sicherheit angeben könnte, daß er an einem bestimmten Tage eine ganz bestimmte Summe Geld wirklich zur Verfügung hätte, um seinen Wechselgläubiger zu befriedigen. (Vgl. Schriften des V. f. S. Bd. 74, S. 419). Nicht nur der voraussichtliche Betrag der Ernte unterliegt ganz unberechenbaren Schwankungen und Zufälligkeiten, sondern das sichere Einbringen der Ernte ist bis zur letzten Stunde, der finanzielle Ertrag bis zur Zeit des wirklichen Verkaufs der Bodenprodukte, deren Preise überdies oft schnell und erheblich schwanken können, ungewiß. Ferner können Verluste während und nach der Ernte die ganze Berechnung des Landwirts umwerfen. Seine Ernte kann durch Hagelschlag vernichtet, sein Vieh von Krankheiten, Seuchen und Tod betroffen werden, so daß der Wert der Tiere vernichtet ist; oder das Vieh kann überhaupt nicht so leicht und so gut verkäuflich sein als er annahm. Endlich können seine mit der Ernte gefüllten Scheunen durch Brand plötzlich zerstört werden. Wenn der Landwirt in diesem Falle auch durch Versicherung gedeckt ist — der kleine Bauer ist es leider nicht immer und nicht genügend, und kann es meist auch nicht gegen alle diese Zufälligkeiten sein, um seinen Ertrag nicht allzu erheblich schmälern zu müssen, — so kann ihn ein um dieselbe Zeit fälliger Wechsel doch in gefährliche Verlegenheit bringen. Das für ländliche Bedürfnisse eingerichtete Kreditinstitut, bei dem der Landwirt einen Barvorschuß gegen Wechsel entnommen hat, wird freilich in solchem Falle den Wechselbetrag nicht so kurzer Hand von ihm zurückfordern, den Wechsel vielmehr auf Ersuchen des Landwirts ein oder mehrere Male prolongieren. Ganz anders liegt aber die Sache, wenn er Wechselkredit von seinen Lieferanten erhalten hat. Kann der Landwirt einen solchen Wechsel am Fälligkeitstage nicht einlösen, so ist er dem Gläubiger sozusagen auf Gnade und Ungnade überliefert. Nur der Gläubiger hat einen Vorteil von dem Wechsel. Er hat damit ein vortreffliches Beweismittel für den Bestand der Schuld in seine Hand bekommen. Nun ist er in der Lage, das geliehene Geld oder den gestundeten Kaufpreis im Wechselprozeß rasch einzuklagen.

Die Schuldverhältnisse des Landwirts sind dagegen meist einfacher Natur und erfordern daher auch einfachere Kreditformen als es Wechsel sind. Es geht auch nicht an, die eigenartigen Betriebsverhältnisse der Landwirtschaft etwa ignorien und das aus ihnen hervorgehende Kreditbedürfnis der kleinbäuerlichen Besitzer auch in den Fällen in die starre

Wechselform mit kurzer Laufzeit bringen zu wollen, wo es sich dafür ganz und gar nicht eignet. Die besonderen landwirtschaftlichen Verhältnisse bedingen notwendig eigene Kreditformen und Einrichtungen, die dem Kreditbedürfnis der kleinen und mittleren ländlichen Grundbesitzer angepaßt sind.

Zum Teil hat der Verkehr die Tatsache, daß der kleine und mittlere Landwirt nur nach der Ernte für größere Verpflichtungen zahlungsfähig ist, auch bereits seit Jahrhunderten berücksichtigt und daher die Zahlungen auf diese Fristen gelegt. (Vgl. Bd. 8, S. 84 der J. f. G. u. V.: Dr v. Jodelbaur's Referat im Auftrage des bayrischen Generalkomitees des landwirtschaftlichen Vereins). Die Begleichung der Schuldkonti bei den Gewerbetreibenden, namentlich den Detaillisten in den kleinen Städten, die alten und neuen Zinsen, die Steuern, die Brandversicherungsprämien, die Dienstlöhne waren und sind infolge dessen auf den Winter verlegt. Somit wäre der Wechsel für alle diese Zahlungen mehr oder weniger entbehrlich.

4. Allgemeinere Verwendung der Form der laufenden Rechnung.

Auch die überwiegende Zahl der sachverständigen Berichterstatter, die sich auf Veranlassung des Vereins für Sozialpolitik (Vgl. die Berichte in Bd. 73 und 74 der Schriften dieses Vereins) zur Frage des Personalkredits des ländlichen Kleingrundbesitzes in Deutschland geäußert haben, wünscht, daß die den kleinen Landwirten ungewohnte und gefährliche Form des Wechsels möglichst vermieden werde. Viele von ihnen empfehlen direkt als geeignete Form der Kreditgewährung die **laufende Rechnung** oder den **Kontokorrentverkehr** mit einer Bank oder am besten einer ländlichen Darlehnskasse. Denn die laufende Rechnung gestattet Abhebungen und Einzahlungen ohne umständliche Förmlichkeiten zu machen. Der Landwirt muß allerdings vorerst noch mehr daran gewöhnt werden, seine Geldangelegenheiten, insbesondere seine gesamte Kassenführung einer Bank oder einer in seiner Nähe befindlichen Darlehnskasse zu übertragen, die Einnahmen, die er hat, sofort auf sein Konto einzuzahlen und Gelder vom Konto erst abzuheben, wenn er sie braucht. Die laufende Rechnung ermöglicht es aber ohne weiteres, daß der Landwirt seinen Bedarf zur günstigsten Zeit kaufen kann, ohne auf den Verkauf der Ernte oder des Viehes warten zu müssen; und andrerseits zur günstigsten Zeit, auch wenn diese später eintritt, seine Produkte zu verkaufen, ohne bis dahin durch eintretenden Geldmangel in Verlegenheit zu kommen. So wird er durch die laufende Rechnung aber auch dahin gebracht, das Geld nicht länger als nötig zu behalten und nicht früher als nötig zu nehmen. (Vgl. Bd. 73, 401). Das ermöglicht der Wechsel nur unvollkommen, nud deshalb ist er auch eine nicht geeignete Form für den Landwirt. „Das fixe Darlehen", sagt der Berichterstatter der Rheinprovinz Bd. 74, S. 86, „auch mit Ratenzahlungen — ob kurz- oder langfristig — ist für den Landwirt in keiner Weise geeignet, da er auf Einnahmen zu bestimmten Terminen nicht rechnen kann. Er muß jederzeit das Recht haben, bei etwaigen unerwarteten Einnahmen das ganze Darlehen oder einen

Teil davon zurückzuzahlen, oder umgekehrt, den ihm offen stehenden Kredit nur im Bedarfsfalle auszunützen".

Sicherlich ist, so meinen wir auch, der Kontokorrentverkehr für eine große Zahl von Fällen die für den Landwirt zweckmäßigste Form der Kreditgewährung. Für die Befriedigung eines einmaligen Kreditbedürfnisses eignet sich auch mehr der Schuldschein. Dagegen verstößt es jedoch nicht, wenn zur Deckung des in dieser Form eingeräumten Blanko- oder Bürgschaftskredits ein Depotwechsel über den vereinbarten Höchstbetrag vom Schuldner und dessen Bürgen hinterlegt wird, dessen Geltendmachung nur unter gewissen Voraussetzungen vereinbart wird.

5. Die Unsicherheit der Durchführung des Produktionsprozesses.

Hindernd stehen dem Wechselkredit der Landwirtschaft auch ähnliche Gründe entgegen, wie wir sie bei den Erörterungen über den industriellen Kredit kennen gelernt haben. (Vgl. S. 42). Die Düngemittel und Saaten werden dem Boden einverleibt, die Futtermittel dem Vieh zur Fütterung gegeben. Ist nun über den Kaufpreis dieser Rohstoffe vom Landwirt ein Wechsel gegeben worden, so besteht bei der Natur des Betriebes relativ eine noch größere Unsicherheit, ob der Gegenwert des Wechsels auch wirklich bei der Ernte in den Bodenprodukten oder beim Verkauf des Viehes vorhanden ist, oder ob nicht ein großer Teil der neu zu schaffenden Werte an Getreide und Fleisch gerade in dem Moment der Fälligkeit des Wechsels durch irgend welche Zufälle zerstört oder erheblich entwertet sein wird. Die wirtschaftliche Tüchtigkeit des Besitzers vermag hier noch weniger wie in der Industrie dagegen etwas auszurichten. Wie schon bei Gewährung industriellen Kredits muß daher der Kreditgeber in noch höherem Maße die Person und die durch Vermögen gebotene Sicherheit bei der Gewährung des Kredits ins Auge fassen. Deshalb ist aber der Kredit des Landwirts noch mehr als der des Industriellen und Fabrikanten territorial begrenzt. Er kann mit Sicherheit nur an Ort und Stelle oder in der Nachbarschaft beurteilt werden.

Kann somit aus natürlichen Gründen der Wechselverkehr in der Landwirtschaft bei weitem nicht diejenige Verbreitung finden, die er in Handel und Industrie schon länger besitzt, so wäre es doch auch wieder zu weit gegangen, den Wechsel grundsätzlich diesen bäuerlichen Kreisen vorenthalten zu wollen. Wenn auch gegenüber den andern produktiven Gewerben der große Einfluß der Natur betont ist, so darf doch auch andrerseits dieser Einfluß nicht überschätzt und ihm eine allzu große Bedeutung eingeräumt werden. Wenigstens unter unseren gemäßigten klimatischen Verhältnissen sind die Witterungsverhältnisse in den verschiedenen Jahreszeiten meist nur geringeren Schwankungen unterworfen und daher in der Regel nicht so leicht imstande, bei umsichtiger Betriebsweise allzu einschneidende Veränderungen im Ertrage des Grund und Bodens hervorzubringen. Gegen die Hauptverluste durch Feuer oder Hagelschlag oder gegen Viehschäden empfiehlt sich die Versicherung.

Es ist auch nicht einzusehen, warum der Wechsel dem selbständigen, erfahrenen Landwirt in **manchen Fällen** nicht **sehr nützlich** sein sollte, wenn er die Rechte und Pflichten, die er damit übernimmt, kennt und ihn vorsichtig und in mäßigen Beträgen bei richtiger Wirtschaftsführung verwendet! Will er zum Beispiel bei einer Bank ein Darlehen aufnehmen, so wird der Zinsfuß eines gegen Wechsel gegebenen Darlehens immer niedriger bemessen werden können als der beim Darlehen im Kontokorrent oder Schuldschein zu zahlende Zins. Füglich wird aber auch dagegen nichts einzuwenden sein, wenn ein sonst nur tüchtiger, berechnender und zahlungsfähiger Landwirt ein oder das andere Mal Saatgetreide, Düngemittel, Vieh oder eine landwirtschaftliche Maschine gegen Wechsel kauft, die dem Termin entsprechend fällig werden, wo er auch wirklich das Geld zur Stelle hat, oder es sich leicht beschaffen kann.

II. Die praktische Gestaltung des Wechsel- und Geschäftsverkehrs des Landwirts und der Handelszweige mit bäuerlicher Kundschaft.

1. Der Landwirt als Verkäufer.

Der Landwirt seinerseits kann dagegen seinen Abnehmern keinen Kredit geben, wenn seine wirtschaftliche Lage gesund bleiben soll und er seinen Verpflichtungen, insbesondere seinen Wechselverbindlichkeiten, die in der Zeit nach der Ernte fällig werden, pünktlich nachkommen will. Er, der das ganze Jahr hindurch Kapital im Wirtschaftsbetriebe verwandt hat, muß nun nach der Ernte sein Getreide und sein Vieh so rasch und vorteilhaft als möglich gegen Barzahlung absetzen. Die Abnehmer der Landwirte bezahlen denn auch meist bar; sodaß Wechsel dabei gar nicht in Frage kommen. Wenn der Landwirt den Malzfabriken bezw. Brauereien usw. die Gerste bringt, so nehmen diejenigen, die mit einzelnen Fuhren kommen, den Erlös für das Getreide gleich mit. Der Gutsbesitzer, der in mehreren und größeren Posten liefert, erhält bei der letzten Lieferung sofort die Bezahlung. Der Getreidehändler in der Provinzstadt oder auch auf einem großen Dorfe, der das Getreide von den Bauern seiner Umgegend kauft, braucht daher im September und Oktober große Barmittel. Der Getreidehändler in der Großstadt, an den er das sortierte und gemischte Getreide in größeren Posten abliefert, bezahlt deshalb auch jede einzelne Lieferung sogleich nach Eingang im großen und ganzen netto Kasse.

In den reicheren landwirtschaftlichen Gebieten sind wenigstens Kreditvereinbarungen beim Verkauf der ländlichen Bodenprodukte seltene Ausnahmen. Auch der Verkauf des Viehes geschieht überwiegend gegen Barzahlung. In andern Gebieten dagegen und bei Landwirten, die sich bereits in schlechten wirtschaftlichen Verhältnissen befinden, kommt es wohl vor, daß die Ernte noch auf dem Halm in Bausch und Bogen gegen einen Vorschuß, der dann im Wechsel gegeben wird, verpfändet

wird, oder daß der Bauer, um den Wechsel einzulösen, gezwungen ist, sein Getreide dem Händler zu verkaufen, der den Vorschuß gab.

Wechselverkehr im Getreide- und Saatenhandel.

Braucht dagegen der **kleine Getreidehändler** für seine ersten Einkäufe einen Vorschuß, so erhält er ihn gewöhnlich von dem großen Händler gegen sein Akzept. Im Januar fängt dann der Händler an, sein Lager mit Saaten zu füllen. Diese Lieferungen erhält er vielfach auf Kredit. Im Einzelnen sind die Bedingungen und speziellen Vereinbarungen ganz verschieden. Kaufleute, die sich sehr gut kennen und sehr austauschen, verkehren in Fristen. Jede Provinz aber hat ihre Eigentümlichkeiten, auf die der Kaufmann, der dorthin verkauft, Rücksicht nimmt. Einige Gebiete kaufen nur netto Kasse, in anderen dagegen, wo die Konkurrenz stark ist, werden Zahlungsfristen gegeben, die dem Käufer möglichst günstig erscheinen, wenn auch tatsächlich alles mitkalkuliert ist. Den **Kredit auf Saaten** hat der Getreidehändler in der Provinz hauptsächlich deshalb nötig, weil er den Bauern selbst langen Kredit vom Februar bis zur Ernte, also volle sechs Monate und darüber geben muß. Der Bauer löst sich dann gewöhnlich mit dem Wert seiner Ernte bei dem Händler aus.

Da nun alle Saaten, wann sie auch gekauft sein mögen, spätestens per 1. Juli bezahlt sein müssen, so braucht der Provinzhändler von dieser Zeit bis zur Ernte meist gewisse Summen als Vorschüsse, die er dann sehr oft auch nur gegen sein Akzept erhält. Diese Vorschußwechsel werden meist mit Fristen von 6—8 Wochen ausgestellt, je nachdem der Händler selber meint, daß er die Ernte hereinbekommen wird. Oftmals liefert der Getreidehändler in der Provinz einen Teil seines Getreides auch an Mühlenbesitzer ab, bei denen er etwas bessere Preise als beim Großhändler erzielt. Der Müller gibt dann wohl auch sein Dreimonatsakzept, das auch mitunter verlängert werden muß. Für das neue Akzept des Müllers verschafft sich dann der Händler das Geld, um das fällige erste Akzept einlösen zu können.

Im **Verkehr mit den großen Getreide- und Hopfenhändlern** haben übrigens die Malzfabriken und die Brauereien allen Grund, sich die Vorteile des Bareinkaufes der Gerste und des Hopfens in guter Qualität zu sichern. Nur besondere Verhältnisse und Gewohnheiten können hier dazu geführt haben, daß die eine oder andere Brauerei ihr Wechselakzept über den Kaufpreis der bezogenen Rohmaterialien gibt. Die Gefahr, daß demjenigen Abnehmer, der längeren Kredit in Anspruch nimmt, auch minderwertige Qualitäten des Hopfens oder des Getreides geliefert werden, ist dabei allzu leicht gegeben. Jede gut fundierte Brauerei und Malzfabrik wird daher darauf halten, ihre Braumaterialien bar zu kaufen.

2. Der Landwirt als Käufer.

Mit Landwirten als Abnehmern haben nun die landwirtschaftlichen Maschinenfabriken bezw. deren Händler und Untervertreter, ferner die

Futtermittelfabrikanten und -Händler, die Düngemittelhändler, die Säcke-, Planenhandlungen u. a. zu tun.

Die **landwirtschaftlichen Maschinenfabriken** lassen den Vertrieb ihrer Maschinen meist durch einige **große Händler** besorgen, die zum Teil wieder mit kleineren Händlern in Verbindung stehen. Diese suchen den Bauern direkt auf und bieten ihm Maschinen und Geräte der verschiedensten Art an. Daneben verkaufen dieselben Fabriken natürlich auch, — so wie es sich gerade macht — in geeigneten Fällen unmittelbar an einen wohlhabenden Gutsbesitzer, der sich direkt an sie wendet, oder auch an einen kleineren Händler, der einen größeren Posten solcher Maschinen mit einem Male abnimmt. Die Zahlungsbedingungen und die Kreditfristen, die im Verkehr mit dieser Kundschaft gewährt werden müssen, sind im einzelnen Falle ganz verschieden. Es kommt vor, daß dieser oder jener große Händler oder ein Gutsbesitzer bar reguliert und sich den Skonto, der dabei in Abzug gebracht wird, sichert. In der großen Mehrzahl der Fälle aber werden Kredite in Anspruch genommen, so daß eine solche Maschinenfabrik, wenn sie ihre Roh- und Hilfsmaterialien überwiegend und des wirtschaftlichen Vorteils einer billigen Produktion wegen bar einkauft, immer mit einem großen Betriebskapital arbeitet. Die Kreditfristen, die nun die größeren Händler in Anspruch nehmen, betragen etwa 3—4 Monate, die der kleineren Händler, die sie von den großen Händlern beanspruchen, durchschnittlich 5—6 Monate. Auch den direkten Kunden werden ähnliche Fristen gewährt. Der große, meist auch kaufmännisch gebildete Händler muß der Fabrik schon öfter ein Akzept über die geschuldeten Lieferungen geben, damit die Maschinenfabrik feste anerkannte Forderungen erhält und zur Erhaltung ihrer Liquidität in der Lage ist, eine allzu große Spannung zwischen ihren Geldmitteln und den ausstehenden Forderungen durch Diskontierung der Wechsel nach Bedarf zu verringern. Die großen Händler lassen sich ihrerseits von ihren Untervertretern Wechsel über die Beträge der verkauften Maschinen ausstellen und geben auch diese an die Fabriken weiter. Schon diese kleinen Maschinenhändler und Agenten sind schwer dazu zu bewegen, Wechsel zu unterschreiben. Meist sind es kleine Leute, die früher einmal in einer Maschinenfabrik einen besseren Posten, oft als Werkmeister, bekleidet haben, oder auch Handwerker, wie Schlosser- und Schmiedemeister in kleinen Städten, die den Vertrieb landwirtschaftlicher Maschinen nebenbei übernommen haben. Sie machen sich auch, wenn das Geschäft lohnend wird, selbständig und treten in die Sphäre der Kaufleute ein. Manche von ihnen bewähren sich, die meisten jedoch nicht, weil sie nicht genügend kaufmännisch zu denken und zu rechnen vermögen, auch nicht über ein genügend großes Kapital verfügen, um die erforderlichen langen Kredite bewilligen zu können. Dieser Tatsache aber sind gerade die verhältnismäßig häufigen Konkurse in dieser Branche zuzuschreiben.

Vom Landwirt selber können die Händler jedoch nur schwer und nur äußerst selten eine feste Anerkennung der Kaufschuld für eine Maschine oder für Geräte erlangen. Dagegen müssen sie der Landkundschaft in den meisten Fällen sehr lange Ziele gewähren. Die Fachzeitungen enthalten beständige Klagen über die überaus langen Kreditfristen, die die Landleute

beanspruchen. In manchen Gebieten, wie in Ost- und Westpreußen und auch in Süddeutschland, dehnt sich das Ziel ziemlich häufig sogar bei kleinen Posten von ein paar hundert Mark bis auf ein und zwei Jahre aus. Für die kleinen Maschinenhändler können die langen Kreditfristen oft sogar ruinös auslaufen. Ehe dieser überhaupt einen Auftrag von dem Bauern erhält, muß er ihn in seinem Dorf aufsuchen, oftmals mit ihm zechen. Er hat also große Reise- und Wirtshausspesen zu tragen. Borgt der Bauer den Betrag der Maschine dann noch auf zwei Jahre, so bleibt schließlich für den Händler, wenn er nicht genau rechnet, eigentlich gar nichts mehr übrig, er setzt möglicherweise noch bares Geld zu. Oft genug werden die vereinbarten Ziele überschritten. Die Konkurrenzverhältnisse tragen auch hier das ihrige dazu bei, daß nicht allzu scharf gegen die säumigen Schuldner vorgegangen wird. Auch dadurch werden die Ziele noch um ein beträchtliches Stück hinausgeschoben. In der landwirtschaftlichen Branche sind die Ziele, die die Bauern in Österreich-Ungarn, den Balkanstaaten und Rußland in Anspruch nehmen, allerdings noch länger als bei uns. Hier arbeitet aber der kleine Bauer, z. B. in Ungarn, viel mehr mit Wechseln als bei uns in Deutschland. Aber schon in den einzelnen deutschen Wirtschaftsgebieten wird in verschiedenem Grade mit Wechseln gearbeitet. Der ost- und westpreußische Bauer geht viel mehr Wechselverbindlichkeiten ein als der in der Provinz Sachsen, die in landwirtschaftlicher Beziehung freilich auch eine reichere Provinz als Ost- und Westpreußen ist (vgl. die allgemeinen Gesichtspunkte, S. 5 ff).

In **andern Geschäftszweigen,** die überwiegend **an Landleute** absetzen, sind die Kreditfristen wieder anders geregelt. Dünge- und Futtermittel werden vielfach schon 14 Tage nach Empfang bezahlt. So langer Kredit wie bei landwirtschaftlichen Maschinen kann bei diesen Artikeln auch nicht gegeben werden. Denn es handelt sich um leicht verbrauchbare Rohstoffe, während landwirtschaftliche Maschinen — je nach ihrer Art allerdings verschieden — zum Inventar des ländlichen Betriebes gehören und demnach von viel längerer Dauer sind. Sie bilden deshalb für den gewährten langen Kredit eine gewisse reale Unterlage, an der sich der Kreditgeber im Notfalle meist wieder wenigstens teilweise schadlos halten kann. Landwirte, die auch für diese Artikel längeren Kredit nehmen, vielleicht sogar erst nach der Ernte zu bezahlen wünschen, werden auch vielfach namentlich bei reichlichen Futter- und Düngemittelvorräten diesen Kredit von den Händlern erhalten, die unter dem Druck einer starken Konkurrenz abzusetzen gezwungen sind. Der Händler greift in solchen Fällen auch wohl zu dem nichts weniger als einwandfreien Mittel, zu dem vereinbarten Preise eine minderwertige Ware zu liefern, weil er einen offenen Preisaufschlag nicht machen darf, ohne den Bauern zu verlieren, und doch auch wieder einen Ersatz haben muß für den längeren Kredit, den er bewilligen soll. Mitunter, wenn auch selten, gelingt es dem Händler auch wohl, zu seiner größeren Sicherheit ein Akzept vom Landwirt zu erlangen. Auch hier muß aber betont werden, daß die Zahlungsverhältnisse außerordentlich verschieden liegen können. Herrscht z. B. eine allgemeine Futtermittelnot, so werden sofort die langen Kreditfristen und auch überhaupt jede Stundung des Kaufpreises eingeschränkt, die Landwirte werden gezwungen, die

dringend nötigen Futtermittel bar einzukaufen. Das hat dann regelmäßig wieder die Folge, daß andere Gläubiger der Landwirte, namentlich die Handwerker, mit ihren Forderungen noch länger als sonst warten müssen.

Natürlich herrscht auch in einem Teile unserer ländlichen Bevölkerung doch wieder ein gesunder wirtschaftlicher Sinn vor. Sie widerstehen allen lockenden Anerbietungen der Händler, die ihnen diese oder jene maschinelle Einrichtung für ihren Betrieb empfehlen und ihnen die leichtesten Zahlungsbedingungen, vor allem lange Ziele, zugestehen. Sie wissen auch mit sicherem Blick herauszufinden, welche Maschinen sich für ihre Verhältnisse eignen oder nicht und machen eine solche Anschaffung meist nur dann, wenn sie das nötige Geld dafür bereits liegen haben.

III. Die allgemeine Abneigung gegen den Wechsel und deren Bekämpfung.

Alle Kreditkäufe der Landwirte aber werden „angeschrieben", bleiben also überwiegend als Buchkredit stehen, der keine Verwertung vor der Bezahlung zuläßt. Denn der Bauer geht grundsätzlich auf Wechsel nicht ein, weil er dahinter etwas Besonderes und Gefährliches vermutet oder auch, weil er sich überhaupt nicht an einen bestimmten Zahlungstermin binden will. Man kann nämlich oft bemerken, daß der Wechsel auch von wohlhabenden Landwirten, die bestimmte Zahlungstermine wohl inne halten könnten, absichtlich vermieden wird, ohne daß ein anderer Grund als **nur die Abneigung gegen den Wechsel** dafür angegeben werden könnte. Diese Abneigung gegen Wechselverbindlichkeiten ist so groß und in dem ganzen Stande so allgemein verbreitet, daß es daher geradezu Verdacht erregen muß, wenn ein Bauer sie nicht hätte und sich selber erbieten würde, einen Wechsel über eine Kaufschuld zu akzeptieren. Jeder, der den Landwirt kennt, würde den Grund für ein solches ungewohntes Verhalten bald genug darin erblicken können, daß ein solcher Bauer seine eigene Zahlungsunfähigkeit kennt. Der Bauer, der sich einigermaßen zahlungsfähig fühlt, gibt so leicht keinen Wechsel.

Trotzdem borgt aber der Bauer so lange er kann, weil er sich nur schwer vom Gelde trennen kann. Auch gegenwärtig ist er vielfach noch nicht in dem wünschenswerten Maße in der Geldwirtschaft heimisch. Er bezahlt auch heute noch häufig genug kleine Dienste, die ihm geleistet werden, gern mit Naturalien und dann meist zu teuer, während er sich sehr bequem und wohlfeil mit einem Nickel lösen könnte.

Der Landmann ist der rücksichtsloseste Schuldner, den wir haben. Schuld daran ist zum großen Teil der Umstand, daß er von der Konkurrenz überlaufen wird. Die zahlreichen Händler und Agenten der Fabriken landwirtschaftlicher Maschinen suchen einander durch Bewilligung eines immer längeren Zieles aus dem Felde zu schlagen. Der Bauer aber ist schlau genug, die Verkäufer gegen einander auszuspielen. Dabei scheut er gegebenenfalls gar nicht vor einer Lüge zurück, so daß er ein immer längeres Ziel erreicht. Schriftlich verpflichtet er sich meist nicht. Der Landmann ist

ferner auch der diffizilste Schuldner und anspruchsvoller als jeder andere Kunde. Gibt man ihm drei Monate Kredit, so legt er sich das so aus, und ist allen Ernstes dieser Meinung, daß er drei Monate Zeit habe, ehe er überhaupt ans Bezahlen zu d e n k e n brauche. Ehe er dann wirklich bezahlt, vergeht noch eine lange Zeit. Um überhaupt ernsthaft zu denken, ist er meist viel zu träge. Er wirtschaftet ebenso wie der Vater und der Großvater gewirtschaftet haben, verschließt sich in der Regel jeder berechtigten neuen Richtung und nützt sie nicht aus. Wird der Bauer nun nach vier Monaten an seine Schuld gemahnt, dann wird er aufsässig, meint, er habe die Maschine doch eben erst bekommen und beklagt sich lebhaft über die Behandlung, die ihm zu teil wird. Gewöhnlich bezahlt er dann auch bald, aber er ist tief gekränkt, daß man es mit ihm so gemacht hat oder er denkt auch, daß der Verkäufer das Geld recht nötig gebrauche und wohl gar kurz vor dem Bankerott stehe. Bei nächster Gelegenheit rächt er sich dann damit, daß er von einem andern kauft. Bauern, die bar bezahlen können, wenden sich sogleich an die Raiffeisen-Genossenschaft in ihrer Nähe, den Händler suchen dagegen die auf, die borgen wollen.

Wie gesagt, ist es vielfach nur die rein persönliche Abneigung gegen die Schriftform und insbesondere gegen die ungewohnte und unbequeme Wechselform, die als Haupthindernis für den Wechselverkehr in ländlichen Kreisen eine noch zu große Rolle spielt. Diese Abneigung aber hat ihre tiefere Ursache überwiegend in einer zu geringen allgemeinen Bildung und in der weit verbreiteten Unkenntnis der Rechte und Pflichten, die mit dem Wechsel verbunden sind. Eine Abneigung aber, die nur diesen Beweggründen und nicht konkreten landwirtschaftlichen Verhältnissen, wie oben dargelegt, entspringt, ist wirtschaftlich unberechtigt und muß überwunden werden. Die Frage, die auch für weite Kreise des kleingewerblichen Mittelstandes gilt, ist daher, wie die wirtschaftlich unberechtigte Abneigung gegen den Wechsel zu bekämpfen ist.

Gegen eine so tief eingewurzelte Abneigung erscheint nun im allgemeinen kein anderes Mittel gangbar als das, über den Gebrauch des Wechsels und seinen rechtlichen Charakter zu **belehren,** vor allem die heranwachsende Generation der gewerblichen und ländlichen Kreise nicht nur in ihrer **allgemeinen,** sondern auch in ihrer **beruflichen Bildung** auf eine **höhere Stufe** zu bringen. Dem Kleingewerbetreibenden, dem kleinen und mittleren Landwirt ist noch immer allgemein eine gewisse Schwerfälligkeit des Denkens und Handelns im Verkehr nicht abzusprechen. Diese Berufskreise müssen sich vor allem eine „mobilere Denkungsart" aneignen, die sie heute doch nicht entbehren können, wenn sie mit Vorteil wirtschaften wollen. Es **fehlt** ihnen **das richtige wirtschaftliche Denken** und die notwendige **kaufmännische Schulung,** vor allem oft die einfachsten Rechenkenntnisse. Darum geraten sie häufig in so große und für sie so verhängnisvolle Abhängigkeit von ihren Lieferanten. Ganz zutreffend ist es, was der Berichterstatter über den Personalkredit im Gebiet der thüringischen Staaten (Ökonomierat Dr. Franz in Weimar, Bd. 74, S. 275) in dieser Beziehung sagt, und was bis zu einem gewissen Grade für die andern hier in Frage kommenden Kreise ebenfalls gilt: „Es fehlt diesen Berufsklassen noch zu sehr **das gerechte Gefühl für das, was wirtschaftlich möglich**

oder unmöglich ist. Sie sind geneigt, vom Handel zu verlangen, was er nicht leisten kann — nämlich reelle Waren zu den billigsten Preisen ohne Rücksicht auf die nötige Umsatzgeschwindigkeit des Geldes — und drängen ihn damit gerade auf unreelle Bahnen. Hat aber der Handel erst diese Bahnen betreten, so wird er auch rücksichtslos ihre Vorteile ausbeuten, umsomehr wenn er die einzelnen Kunden durch Kredit an sich gefesselt weiß. Anstatt daß der Landmann sich das bare Geld bei einer Kreditanstalt — und wäre es selbst gegen hohen Zinsfuß — holte, um seine Betriebsmittel gegen bar zu kaufen, läßt er den Händler zur Bank gehen, um für die auf Kredit abgegebenen Waren wieder neue anschaffen zu können. Daß dem Händler die Zinsen nebst einer hohen Prämie für Schererei und Risiko wiedererstattet werden müssen, liegt auf der Hand. In den reellsten, aber seltensten Fällen geschieht das offen in der Form einer Zinsvereinbarung. Selbstverständlich gibt es auch viele Handelsfirmen von streng reellen Grundsätzen, denen sich auch der unerfahrenste Landmann anvertrauen könnte. In der Regel aber geschieht es in der Form eines höhern Warenpreises oder in der weit gefährlicheren Form unreeller Lieferung. In diesen letzteren Fällen aber weiß der Handel ganz genau, daß er mit Käufern zu tun hat, welche gar nicht so weit denken, den „kleinen Preisaufschlag" sich in jährliche Zinsprozente umzurechnen oder welche die „Qualität" der Ware auf Treu und Glauben hinnehmen, ja welche womöglich dem prächtigen Mann, — meist, jedoch keineswegs immer ist es ein jüdischer Händler, der gleichzeitig die Rolle des „stillen Bankiers" auf dem Lande spielt —, der so bereitwillig den Kaufpreis stundet, mehr auf sein Wort vertrauen wie allen wissenschaftlichen Belehrungen."

Hier kann nur **die an Ort und Stelle befindliche Darlehnskasse** helfen, um von der Abhängigkeit vom Händler loszukommen! sagt derselbe Berichterstatter. Auch **die Schulze-Delitzschen Volks- und Vorschußbanken,** die mehr für die Gewerbetreibenden in den Städten zugeschnitten sind. Sie schaffen in allen Schichten den rechten Geist, machen einen jeden zum freien Herrn seiner Handlungen. Keiner bedarf einer „Gefälligkeit", und somit braucht er keine zu bezahlen, sei es in dieser oder jener Form.

Notwendig und nützlich wird es aber deshalb auch sein, daß **Landwirtschafts- und Fortbildungsschulen** oder berufene Personen an sonst geeigneter Stelle durch geschickte und anhaltende Belehrung in Vorträgen sich die Verbreitung wirtschaftlicher und auch unmittelbar kaufmännisch-praktischer Kenntnisse, wie vor allem des Wechselverkehrs und der Buchführung, angelegen sein lassen. Nur durch Belehrung und in der Praxis durch den Anschluß an eine der genossenschaftlichen Einrichtungen können diese Kreise des erwerbstätigen Mittelstandes allmählich zu dem wirtschaftlich nötigen Maß von Gewandtheit im Geldverkehr und im Handel herangebildet werden. Nur auf diesem Wege können sie zu der klaren Einsicht und ihrer praktischen Betätigung erzogen werden, daß man in ihrer Lage mit dem Handel möglichst gegen bar verkehren solle. Es muß ihnen bewußt werden — diese Erkenntnis ist besonders dem Landmann noch sehr nötig —, daß gerade „das Blendende und Bestrickende des Händlerkredits" (Bd. 74, 281 ff.), das bei diesem die Zinszahlung erspart wird, nur Schein

ist. Sie müssen wissen, daß der Händler den Zins für die Kapitalien, welche er infolge des Borgsystems mehr in Betrieb setzen muß, nicht verlieren kann. Alle diese Kreise denken und rechnen bei ihren geschäftlichen Angelegenheiten noch viel zu wenig. Sie müssen lernen, so genau zu kalkulieren wie der Kaufmann, der nichts unternimmt, was nicht genügend Vorteil verspricht. Vor allem der Landmann geht dem klaren Rechenexempel gern aus dem Wege und lebt noch vielfach in der Naturalwirtschaft. Da müssen diese Institute dahin wirken, daß er sich in der Geldrechnung immer sicherer fühlen lernt.

A. Die Aberkennung der Wechselfähigkeit der Bauern.

Natürlich müssen dem kleinen Landwirte, der durch den Händler in allen wichtigen Beziehungen von einem dichten Netz von Verbindlichkeiten umgeben ist, aus dem er niemals loskommen kann, Wechselverpflichtungen, zumal kurzfristige, ganz besonders verderblich werden. In solcher Lage paßt ein Wechsel für ihn ganz und gar nicht, da er nur Schaden bringen kann. Aber darum ist es doch wieder zu weit gegangen, diesen Kreisen und auch einigen andern nicht erwerbstätigen Berufen, die Wechselfähigkeit des Art. 1 der W. O. gesetzlich abzuerkennen Alle diese Versuche sind zuletzt als undurchführbar und mißlich erkannt und aufgegeben worden. Viele Gründe sprechen ja für eine solche Maßregel, aber auch viele ungleich wichtigere Gründe dagegen.

Gewiß ist es richtig, daß der Staat nicht ruhig zusehen kann, wenn zahlreiche Angehörige wucherischer Ausbeutung im hohen Maße ausgesetzt sind. Zweifellos brauchen jene Kreise, die nur ihre Arbeitskraft wirtschaftlich verwerten, den Wechsel zu ihrer Wirtschaftsführung für gewöhnlich nicht, können ihn jedenfalls entbehren. Auch spielt bei ihnen die Schnelligkeit des Gerichtsverfahrens nicht die Rolle wie im Geschäftsleben. Andrerseits aber sind die Nachteile der Maßregel, mit der man vorbeugen will, für den Wechselverkehr ungleich größer und weittragender als diese Vorteile, die aus einer Einschränkung der allgemeinen Wechselfähigkeit entspringen. Die allgemeine Wechselfähigkeit ist von größter Tragweite für unser ganzes wirtschaftliches Leben, sie greift weit über die Wucherfrage hinaus. Gegen ihre Einschränkung spricht vor allem die Tatsache, daß die allgemeine Bildung weitester Kreise des Volkes im Vergleich zu früheren Jahrzehnten sich unzweifelhaft gehoben hat und sich in Zukunft noch immer mehr heben wird. Mit dem wachsenden Verständnis, daß damit in allen Fragen des täglichen und praktischen Lebens, insbesondere auch in wichtigen wirtschaftlichen Fragen, Hand in Hand geht, werden auch die Nachteile ganz von selbst verschwinden, die aus Unkenntnis der Rechtsvorschriften oder aus Unerfahrenheit im Geldverkehr hervorgehen. Besser als der Ausschluß bestimmter Berufskreise von der Wechselfähigkeit ist es, diese Klassen in der angedeuteten Weise über den Wechselgebrauch und den Umfang der damit übernommenen Verbindlichkeit zu belehren.

B. Der genossenschaftliche Gedanke der Selbsthilfe.

Als ein Zeichen der Hebung der allgemeinen Bildung in den Kreisen der Kleingewerbetreibenden und Landwirte ist es auch anzusehen, daß bei ihnen die alte Scheu und Furcht, ihre augenblickliche Verlegenheit einem andern zu offenbaren, mehr und mehr schwindet; daß insbesondere der Bauer sich nicht mehr so häufig lieber an einen Agenten wendet, der aus seiner Geldverlegenheit für sich Kapital schlägt, als an seinen Standesgenossen, der seine Verhältnisse am besten beurteilen und ihm unter Umständen sehr gut das Geld leihen kann. Seinen modernen, freilich verfeinerten Ausdruck hat dieser **Gedanke der gegenseitigen Hilfe** der Standesgenossen, der sog. Selbsthilfe, in dem heute weitverbreiteten Genossenschaftswesen gefunden. Die Genossenschaft mit ihrem besseren Kredit tritt für das einzelne Mitglied ein, das ihn nicht so wohlfeil zu finden vermag. Für diese Kreditvermittlung ist aber der Wechsel das bequemste, vorteilhafteste und unentbehrlichste Mittel. Ohne die Wechselfähigkeit ihrer Mitglieder jedoch wären die Genossenschaften in ihrer Tätigkeit zum mindesten erheblich beschränkt, und so eine moderne Entwicklung von allgemein anerkannter segensreicher Wirkung für die ganze Volkswirtschaft schwer beeinträchtigt. Wir haben an anderer Stelle noch genauer über die Bedeutung der Genossenschaften für den Wechselverkehr zu sprechen.

Auch alle andern Vorschläge, diesen schweren wirtschaftlichen Nachteil z. B. durch ein Register der Wechselfähigen zu beseitigen, haben andere Schwierigkeiten zur Folge und können wieder nur durch eine wesentliche Beeinträchtigung des Wechselverkehrs erkauft werden. So ist die Erkenntnis der überwiegenden Nachteile einer Einschränkung der allgemeinen Wechselfähigkeit schließlich ausschlaggebend dafür gewesen, daß man Abstand genommen hat, die beschränkte Wechselfähigkeit als Schutzmittel gegen die wucherische Ausbeutung gewisser Klassen zu verwerten. Heute hat ja auch diese Frage kein aktuelles Interesse mehr. Nur zum klareren Verständnis der ganzen Sachlage ist sie in diesen Zusammenhang hineingezogen worden.

Das beste Mittel, die Gefahren des Wechselgebrauchs einzuschränken, ist und bleibt vielmehr die Hebung der allgemeinen Bildung weitester Volkskreise und insbesondere Unterweisungen und Belehrungen über den Wechselgebrauch. Sie greifen das Übel an der Wurzel an und verschaffen den Beteiligten die klare Erkenntnis darüber, ob sie im einzelnen Falle den Wechsel gebrauchen können oder nicht.*)

*) Mit Erlaubnis einer hohen philosophischen Fakultät wird die Arbeit hier am Ende des ersten Teiles abgebrochen. Betreffs der vollständigen Veröffentlichung vgl. die Bemerkung am Schlusse der Inhaltsübersicht.

Lebenslauf.

Ich, Richard Wille, wurde am 7. September 1878 in Stettin als Sohn des inzwischen verstorbenen Kaufmanns Friedrich Wille geboren. Ostern 1898 verließ ich die Friedrich-Wilhelms-Schule (Realgymnasium) meiner Vaterstadt mit dem Zeugnis der Reife und widmete mich dem Bankfach. Nach Beendigung der dreijährigen Lehrzeit und einer kürzeren weiteren Tätigkeit in Stettin ging ich im Juli 1901 nach Halle a. S. und war hier wiederum in einem Bankgeschäfte über zwei Jahre tätig. Da mir aber die Universitätsstadt besonders günstige Vorteile bot, so ergriff ich die Gelegenheit, um meine praktischen Kenntnisse durch theoretisch-wissenschaftliche auf dem Gebiete der Nationalökonomie im besonderen, sowie auf den weiteren verwandten und einander vielfach berührenden Gebieten der Staats- und Rechtswissenschaften zu ergänzen und zu vertiefen. Deshalb hatte ich schon im Beginn meines Aufenthaltes in Halle, soweit meine praktische Tätigkeit es mir ermöglichte, die Vorlesungen an der Universität als Hospitant besucht. Im Oktober 1903 ließ ich mich aber immatrikulieren, um mich ausschließlich meinem Studium widmen zu können. In dieser Zeit habe ich die Vorlesungen der folgenden Herren Dozenten gehört: Conrad, Brodnitz, Friedberg, Hesse, Krahmer, Lastig, Lindner, Riehl, Sommerlad, Vaihinger, Waentig und bin ihnen für die mannigfachen, mir daraus gewordenen Anregungen sehr dankbar, den größten Dank aber schulde ich Herrn Prof. Dr. Conrad.

Zu einem gewissen äußeren Abschlusse habe ich nun dieses Studium durch die vorliegende Abhandlung und durch die mündliche Prüfung gebracht, die ich am 13. November 1906 bestanden habe. Auf den erworbenen wissenschaftlichen Kenntnissen weiter zu bauen und sie in praktischer Tätigkeit zu verwerten, soll mein eifrigstes Bestreben sein.